SR Research Report
2015/4/9

イオンディライト（9787）

目次

主要経営指標の推移

損益計算書（百万円）	FY02/08 連結	FY02/09 連結	FY02/10 連結	FY02/11 連結	FY02/12 連結	FY02/13 連結	FY02/14 連結	FY02/15 連結	FY02/16 会予
売上高	**137,519**	**145,690**	**140,299**	**170,905**	**219,797**	**248,876**	**257,243**	**266,705**	**280,000**
YoY	23.7%	5.9%	-3.7%	21.8%	28.6%	13.2%	3.4%	3.7%	5.0%
売上総利益	18,827	20,955	21,118	23,989	28,631	30,227	33,714	35,117	
YoY	18.1%	11.3%	0.8%	13.6%	19.4%	5.6%	11.5%	4.2%	
利益率	13.7%	14.4%	15.1%	14.0%	13.0%	12.1%	13.1%	13.2%	
営業利益	8,330	9,946	9,970	12,031	13,762	13,901	15,115	15,861	17,000
YoY	49.4%	19.4%	0.2%	20.7%	14.4%	1.0%	8.7%	4.9%	7.2%
利益率	6.1%	6.8%	7.1%	7.0%	6.3%	5.6%	5.9%	5.9%	6.1%
経常利益	8,186	9,812	9,912	12,089	13,784	13,892	15,092	15,943	17,000
YoY	49.2%	19.9%	1.0%	22.0%	14.0%	0.8%	8.6%	5.6%	6.6%
利益率	6.0%	6.7%	7.1%	7.1%	6.3%	5.6%	5.9%	6.0%	6.1%
当期純利益	**4,379**	**4,876**	**5,466**	**6,495**	**6,912**	**7,509**	**8,161**	**8,725**	**9,400**
YoY	46.1%	11.3%	12.1%	18.8%	6.4%	8.6%	8.7%	6.9%	7.7%
利益率	3.2%	3.3%	3.9%	3.8%	3.1%	3.0%	3.2%	3.3%	3.4%
一株当たりデータ									
期末発行済株式数	41,400	41,400	41,400	54,170	54,170	54,170	54,170	54,170	
EPS	110	123	138	143	132	143	156	166	179
EPS （潜在株式調整後）	-	123	138	142	132	143	155	166	
DPS	25	22	27	39	40	46	48	50	52
BPS	567	669	788	1,006	1,096	1,202	1,325	1,436	
貸借対照表 （百万円）									
現金・預金・有価証券	7,673	6,991	7,964	13,098	9,707	10,014	12,565	15,580	
流動資産合計	**28,764**	**30,150**	**30,026**	**64,524**	**72,486**	**79,323**	**90,347**	**104,477**	
有形固定資産	1,885	2,602	2,741	3,756	3,773	3,796	4,258	4,361	
投資その他の資産計	3,411	3,658	3,977	4,766	4,276	5,257	5,829	6,268	
無形固定資産	13,356	12,623	11,924	11,577	12,272	12,321	11,687	10,937	
資産合計	**47,418**	**49,035**	**48,670**	**84,624**	**92,809**	**100,699**	**112,122**	**126,044**	
買掛金	10,293	10,551	8,974	22,424	23,720	24,544	26,701	30,902	
短期有利子負債	-	1,688	80	49	41	10	5	-	
流動負債合計	**22,533**	**20,131**	**16,281**	**30,724**	**33,643**	**34,955**	**39,306**	**46,640**	
長期有利子負債	-	56	31	6	15	5	-	-	
固定負債合計	**2,395**	**824**	**1,024**	**1,012**	**983**	**1,195**	**1,500**	**1,908**	
負債合計	**24,929**	**20,956**	**17,306**	**31,737**	**34,626**	**36,151**	**40,806**	**48,549**	
純資産合計	**22,512**	**28,079**	**31,364**	**52,887**	**58,182**	**64,547**	**71,316**	**77,495**	
キャッシュフロー計算書 （百万円）									
営業活動によるキャッシュフロー	6,472	6,668	7,031	6,808	9,639	-4,358	21,359	17,234	
投資活動によるキャッシュフロー	-2,190	-2,087	-1,966	-3,000	-10,051	7,086	-16,632	-11,365	
財務活動によるキャッシュフロー	-6,094	-5,255	-4,169	-1,321	-2,722	-2,257	-2,475	-2,594	
財務指標									
有利子負債（短期及び長期）	-	1,744	111	55	56	15	5	-	-
総資産利益率（ROA）	17.3%	20.3%	20.3%	18.1%	15.5%	14.4%	14.2%	13.4%	-
自己資本利益率（ROE）	21.0%	19.9%	18.9%	15.5%	12.5%	12.5%	12.3%	12.0%	-
自己資本比率	47.4%	54.1%	64.2%	62.3%	61.9%	62.6%	62.0%	59.8%	-

出所：会社資料よりSR作成

直近更新内容

概略

2015年4月9日、イオンディライト株式会社は2015年2月期通期決算を発表した。
詳細は2015年2月期通期決算項目を参照、決算短信へのリンクはこちら）

2015年1月26日、同社への取材を踏まえて2015年2月期第3四半期決算の概要を更新した。

2015年1月9日、同社は2015年2月期第3四半期決算を発表した。
（決算短信へのリンクはこちら、詳細は2015年2月期第3四半期決算の項目を参照）

3ヵ月以上経過した会社発表は、ニュース＆トピックスを参照

業績動向

四半期実績推移

四半期業績（百万円）	FY02/13 Q1	Q2	Q3	Q4	FY02/14 Q1	Q2	Q3	Q4	FY02/15 Q1	Q2	Q3	Q4	FY02/15 達成率	会予
売上高	58,584	68,187	65,620	56,485	66,711	66,841	61,256	62,435	66,475	67,574	65,237	67,419	98.8%	270,000
YoY	10.6%	19.7%	19.0%	3.2%	13.9%	-2.0%	-6.7%	10.5%	-0.4%	1.1%	6.5%	8.0%		5.0%
売上総利益	6,984	7,998	7,790	7,455	8,173	8,808	7,984	8,749	8,306	8,972	8,429	9,410		
YoY	3.0%	3.5%	10.5%	5.3%	17.0%	10.1%	2.5%	17.4%	1.6%	1.9%	5.6%	7.6%		
売上総利益率	11.9%	11.7%	11.9%	13.2%	12.3%	13.2%	13.0%	14.0%	12.5%	13.3%	12.9%	14.0%		
販管費	3,890	3,979	4,500	3,957	4,782	4,624	4,589	4,604	4,766	4,809	4,828	4,853		
YoY	5.4%	2.1%	16.8%	15.5%	22.9%	16.2%	2.0%	16.4%	-0.3%	4.0%	5.2%	5.4%		
販管費比率	6.6%	5.8%	6.9%	7.0%	7.2%	6.9%	7.5%	7.4%	7.2%	7.1%	7.4%	7.2%		
営業利益	3,093	4,020	3,289	3,499	3,390	4,185	3,395	4,145	3,540	4,162	3,601	4,558	99.1%	16,000
YoY	0.2%	5.0%	2.9%	-4.1%	9.6%	4.1%	3.2%	18.5%	4.4%	-0.5%	6.1%	10.0%		5.9%
営業利益率	5.3%	5.9%	5.0%	6.2%	5.1%	6.3%	5.5%	6.6%	5.3%	6.2%	5.5%	6.8%		5.9%
経常利益	3,102	4,022	3,288	3,480	3,403	4,168	3,411	4,110	3,558	4,167	3,614	4,604	99.6%	16,000
YoY	-1.2%	4.9%	2.4%	-3.3%	9.7%	3.6%	3.7%	18.1%	4.6%	-0.0%	6.0%	12.0%		6.0%
経常利益率	5.3%	5.9%	5.0%	6.2%	5.1%	6.2%	5.6%	6.6%	5.4%	6.2%	5.5%	6.8%		5.9%
当期利益	1,786	2,158	1,561	2,004	1,858	2,289	1,657	2,357	2,015	2,365	2,003	2,342	101.5%	8,600
YoY	4.8%	7.3%	-1.0%	23.7%	4.0%	6.1%	6.1%	17.6%	8.4%	3.3%	20.9%	-0.6%		5.4%
当期利益率	3.0%	3.2%	2.4%	3.5%	2.8%	3.4%	2.7%	3.8%	3.0%	3.5%	3.1%	3.5%		3.2%

セグメント業績（百万円）	FY02/13 Q1	Q2	Q3	Q4	FY02/14 Q1	Q2	Q3	Q4	FY02/15 Q1	Q2	Q3	Q4	FY02/15 達成率	会予
売上高	58,584	68,187	65,620	56,485	66,711	66,841	61,256	62,435	66,475	67,574	65,237	67,419	73.8%	270,000
設備管理	10,371	10,753	10,646	10,280	10,622	10,848	11,198	10,790	11,228	11,642	11,532	11,437		
警備	7,898	7,909	7,966	8,032	8,438	8,367	8,481	8,956	8,935	8,891	9,305	9,491		
清掃	10,122	10,084	10,205	10,108	10,539	10,485	10,642	10,654	10,942	10,960	11,129	11,256		
建設施工	11,081	18,884	15,767	7,339	15,888	13,929	8,254	7,559	11,858	11,133	9,366	9,615		
資材関連	9,525	9,769	10,057	9,933	10,721	11,023	11,542	11,257	11,713	11,609	12,175	12,121		
自動販売機	7,508	8,571	7,419	7,702	7,498	8,716	7,479	9,636	8,330	9,471	8,003	9,021		
サポート事業	2,072	2,218	3,509	3,024	2,964	3,433	3,604	3,550	3,460	3,859	3,735	4,468		
YoY	10.6%	19.7%	19.0%	3.2%	13.9%	-2.0%	-6.7%	10.5%	-0.4%	1.1%	6.5%	8.0%		
設備管理	-2.0%	0.4%	1.0%	-0.3%	2.4%	0.9%	5.2%	5.0%	5.7%	7.3%	3.0%	6.0%		
警備	-3.8%	-1.0%	-0.7%	0.2%	6.8%	5.8%	6.5%	11.5%	5.9%	6.3%	9.7%	6.0%		
清掃	1.7%	2.1%	1.8%	1.2%	4.1%	4.0%	4.3%	5.4%	3.8%	4.5%	4.6%	5.7%		
建設施工	96.4%	126.8%	121.7%	-1.3%	43.4%	-26.2%	-47.7%	3.0%	-25.4%	-20.1%	13.5%	27.2%		
資材関連	5.1%	4.5%	7.3%	11.1%	12.6%	12.8%	14.8%	13.3%	9.3%	5.3%	5.5%	7.7%		
自動販売機	-4.0%	-2.1%	-5.9%	-1.6%	-0.1%	1.7%	0.8%	25.1%	11.1%	8.7%	7.0%	-6.4%		
サポート事業	23.0%	13.5%	62.4%	38.7%	43.1%	54.8%	2.7%	17.4%	16.7%	12.4%	3.6%	25.9%		
営業利益	3,093	4,020	3,289	3,499	3,390	4,185	3,395	4,145	3,540	4,162	3,601	4,558	70.6%	16,000
設備管理	1,105	1,220	1,080	1,256	1,151	1,266	1,188	1,120	1,029	1,098	1,074	1,016		
警備	601	669	656	766	642	700	761	762	695	717	824	866		
清掃	1,441	1,508	1,446	1,523	1,397	1,404	1,425	1,490	1,469	1,552	1,592	1,676		
建設施工	461	796	450	502	851	764	474	491	741	754	678	634		
資材関連	273	320	381	488	573	636	533	591	464	490	436	721		
自動販売機	454	728	432	782	535	812	433	1,288	551	894	506	1,014		
サポート事業	40	191	293	-20	77	323	312	117	308	369	179	252		
YoY	0.2%	5.0%	2.9%	-4.1%	9.6%	4.1%	3.2%	18.5%	4.4%	-0.5%	6.1%	10.0%		
設備管理	-16.0%	-8.8%	-15.2%	8.7%	4.2%	3.8%	10.0%	-10.8%	-10.6%	-13.3%	-9.6%	-9.3%		
警備	-13.4%	-3.0%	-5.1%	2.4%	6.8%	4.6%	16.0%	-0.5%	8.3%	2.4%	8.3%	13.6%		
清掃	2.1%	6.1%	-3.7%	-1.6%	-3.1%	-6.9%	-1.5%	-2.2%	5.2%	10.5%	11.7%	12.5%		
建設施工	30.6%	23.6%	-1.7%	4.4%	84.6%	-4.0%	5.3%	-2.2%	-12.9%	-1.3%	43.0%	29.1%		
資材関連	6.2%	-21.8%	41.6%	63.2%	109.9%	98.8%	39.9%	21.1%	-19.0%	-23.0%	-18.2%	22.0%		
自動販売機	-8.5%	9.8%	-5.9%	9.8%	17.8%	11.5%	0.2%	64.7%	3.0%	10.1%	16.9%	-21.3%		
サポート事業	-	-	33.2%	-	92.5%	69.1%	6.5%	-	300.0%	14.2%	-42.6%	115.4%		
営業利益率	5.3%	5.9%	5.0%	6.2%	5.1%	6.3%	5.5%	6.6%	5.3%	6.2%	5.5%	6.8%		
設備管理	10.7%	11.3%	10.1%	12.2%	10.8%	11.7%	10.6%	10.4%	9.2%	9.4%	9.3%	8.9%		
警備	7.6%	8.5%	8.2%	9.5%	7.6%	8.4%	9.0%	8.5%	7.8%	8.1%	8.9%	9.1%		
清掃	14.2%	15.0%	14.2%	15.1%	13.3%	13.4%	13.4%	14.0%	13.4%	14.2%	14.3%	14.9%		
建設施工	4.2%	4.2%	2.9%	6.8%	5.4%	5.5%	5.7%	6.5%	6.2%	6.8%	7.2%	6.6%		
資材関連	2.9%	3.3%	3.8%	4.9%	5.3%	5.8%	4.6%	5.3%	4.0%	4.2%	3.6%	5.9%		
自動販売機	6.0%	8.5%	5.8%	10.2%	7.1%	9.3%	5.8%	13.4%	6.6%	9.4%	6.3%	11.2%		
サポート事業	1.9%	8.6%	8.3%	-0.7%	2.6%	9.4%	8.7%	3.3%	8.9%	9.6%	4.8%	5.6%		
営業利益率構成比														
設備管理	25.0%	22.3%	22.4%	23.4%	21.7%	21.1%	22.8%	18.8%	19.4%	18.5%	20.3%	16.4%		
警備	13.6%	12.2%	13.6%	14.2%	12.1%	11.7%	14.6%	12.8%	13.1%	12.1%	15.6%	14.0%		
清掃	32.7%	27.6%	30.0%	28.3%	26.3%	23.4%	27.4%	25.1%	27.7%	26.2%	30.1%	27.1%		
建設施工	10.4%	14.5%	9.3%	9.3%	16.0%	12.8%	9.1%	8.3%	14.0%	12.7%	12.8%	10.3%		
資材関連	6.2%	5.8%	7.9%	9.1%	10.8%	10.6%	10.2%	9.9%	8.8%	8.3%	8.2%	11.7%		
自動販売機	10.3%	13.3%	9.0%	14.5%	10.1%	13.6%	8.3%	21.7%	10.4%	15.1%	9.6%	16.4%		
サポート事業	0.9%	3.5%	6.1%	-0.4%	1.5%	5.4%	6.0%	2.0%	5.8%	6.2%	3.4%	4.1%		

出所：会社資料よりSR社作成

注：図表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入等による相違である点に留意。

2015年2月期通期実績（2015年4月9日発表）

（百万円）	FY02/08 実績	FY02/09 実績	FY02/10 実績	FY02/11 実績	FY02/12 実績	FY02/13 実績	FY02/14 実績	FY02/15 会予	FY02/15 実績	FY02/16 会予
売上高	137,519	145,690	140,299	170,905	219,797	248,876	257,243	270,000	266,705	280,000
YoY	23.7%	5.9%	-3.7%	21.8%	28.6%	13.2%	3.4%	5.0%	3.7%	5.0%
売上総利益	18,827	20,955	21,118	23,989	28,631	30,227	33,714		35,117	
YoY	18.1%	11.3%	0.8%	13.6%	19.4%	5.6%	11.5%		4.2%	
売上総利益率	13.7%	14.4%	15.1%	14.0%	13.0%	12.1%	13.1%		13.2%	
販管費	10,496	11,008	11,148	11,957	14,868	16,326	18,599		19,256	
YoY	1.2%	4.9%	1.3%	7.3%	24.3%	9.8%	13.9%		3.5%	
販管費比率	7.6%	7.6%	7.9%	7.0%	6.8%	6.6%	7.2%		7.2%	
営業利益	8,330	9,946	9,970	12,031	13,762	13,901	15,115	16,000	15,861	17,000
YoY	49.4%	19.4%	0.2%	20.7%	14.4%	1.0%	8.7%	5.9%	4.9%	7.2%
営業利益率	6.1%	6.8%	7.1%	7.0%	6.3%	5.6%	5.9%	5.9%	5.9%	6.1%
経常利益	8,186	9,812	9,912	12,089	13,784	13,892	15,092	16,000	15,943	17,000
YoY	49.2%	19.9%	1.0%	22.0%	14.0%	0.8%	8.6%	6.0%	5.6%	6.6%
経常利益率	6.0%	6.7%	7.1%	7.1%	6.3%	5.6%	5.9%	5.9%	6.0%	6.1%
当期利益	4,379	4,876	5,466	6,495	6,912	7,509	8,161	8,600	8,725	9,400
YoY	46.1%	11.3%	12.1%	18.8%	6.4%	8.6%	8.7%	5.4%	6.9%	7.7%
当期利益率	3.2%	3.3%	3.9%	3.8%	3.1%	3.0%	3.2%	3.2%	3.3%	3.4%

セグメント業績（百万円）	FY02/08 実績	FY02/09 実績	FY02/10 実績	FY02/11 実績	FY02/12 実績	FY02/13 実績	FY02/14 実績	FY02/15 会予	FY02/15 実績	FY02/16 会予
売上高	137,519	145,690	140,299	170,905	219,797	248,876	257,243	270,000	266,705	280,000
設備管理	40,202	42,253	41,666	40,019	42,147	42,050	43,458		45,839	
警備	35,848	36,670	34,281	32,088	32,235	31,805	34,242		36,622	
清掃	41,098	42,403	45,050	41,142	39,852	40,519	42,320		44,287	
建設施工	16,777	18,515	13,889	16,420	28,513	53,071	45,630		41,972	
資材関連				18,718	36,730	39,284	44,543		47,618	
自動販売機				17,188	32,280	31,200	33,329		34,825	
サポート事業	3,591	5,846	5,412	5,271	7,980	10,823	13,551		15,522	
その他				56	57	119	167		17	
YoY	23.7%	5.9%	-3.7%	21.8%	28.6%	13.2%	3.4%	5.0%	3.7%	5.0%
設備管理		5.1%	-1.4%	-4.0%	5.3%	-0.2%	3.3%		5.5%	
警備		2.3%	-6.5%	-6.4%	0.5%	-1.3%	7.7%		7.0%	
清掃		3.2%	6.2%	-8.7%	-3.1%	1.7%	4.4%		4.6%	
建設施工		10.4%	-25.0%	18.2%	73.6%	86.1%	-14.0%		-8.0%	
資材関連					96.2%	7.0%	13.4%		6.9%	
自動販売機					87.8%	-3.3%	6.8%		4.5%	
サポート事業		62.8%	-7.4%	-2.6%	51.4%	35.6%	25.2%		14.5%	
営業利益	8,330	9,946	9,970	12,031	13,762	13,901	15,115	16,000	15,861	17,000
設備管理			4,507	5,115	5,084	4,661	4,725		4,217	
警備			2,738	2,764	2,823	2,692	2,865		3,102	
清掃			5,780	5,937	5,882	5,918	5,716		6,289	
建設施工			1,321	1,214	1,936	2,209	2,580		2,807	
資材関連				627	1,234	1,462	2,333		2,111	
自動販売機				1,480	2,330	2,396	3,068		2,965	
サポート事業				375	156	504	829		1,108	
その他			748	215	156	237	331		189	
連結消去ほか			-5,125	-5,698	-5,843	-6,180	-7,334		-6,929	
YoY	49.4%	19.4%	0.2%	20.7%	14.4%	1.0%	8.7%	5.9%	4.9%	7.2%
設備管理				13.5%	-0.6%	-8.3%	1.4%		-10.8%	
警備				0.9%	2.1%	-4.6%	6.4%		8.3%	
清掃				2.7%	-0.9%	0.6%	-3.4%		10.0%	
建設施工				-8.1%	59.5%	14.1%	16.8%		8.8%	
資材関連					96.8%	18.5%	59.6%		-9.5%	
自動販売機					57.4%	2.8%	28.0%		-3.4%	
サポート事業					-58.4%	223.1%	64.5%		33.7%	
営業利益率	6.1%	6.8%	7.1%	7.0%	6.3%	5.6%	5.9%	5.9%	5.9%	6.1%
設備管理			10.8%	12.8%	12.1%	11.1%	10.9%		9.2%	
警備			8.0%	8.6%	8.8%	8.5%	8.4%		8.5%	
清掃			12.8%	14.4%	14.8%	14.6%	13.5%		14.2%	
建設施工			9.5%	7.4%	6.8%	4.2%	5.7%		6.7%	
資材関連				3.3%	3.4%	3.7%	5.2%		4.4%	
自動販売機				8.6%	7.2%	7.7%	9.2%		8.5%	
サポート事業				7.1%	2.0%	4.7%	6.1%		7.1%	
営業利益率構成比										
設備管理			29.9%	28.9%	25.9%	23.2%	21.0%		18.5%	
警備			18.1%	15.6%	14.4%	13.4%	12.8%		13.6%	
清掃			38.3%	33.5%	30.0%	29.5%	25.5%		27.6%	
建設施工			8.8%	6.8%	9.9%	11.0%	11.5%		12.3%	
資材関連				3.5%	6.3%	7.3%	10.4%		9.3%	
自動販売機				8.3%	11.9%	11.9%	13.7%		13.0%	
サポート事業				2.1%	0.8%	2.5%	3.7%		4.9%	

出所：会社資料よりSR作成

業績概要

5 期連続増収増益、過去最高益達成。ほぼ会社計画線で着地

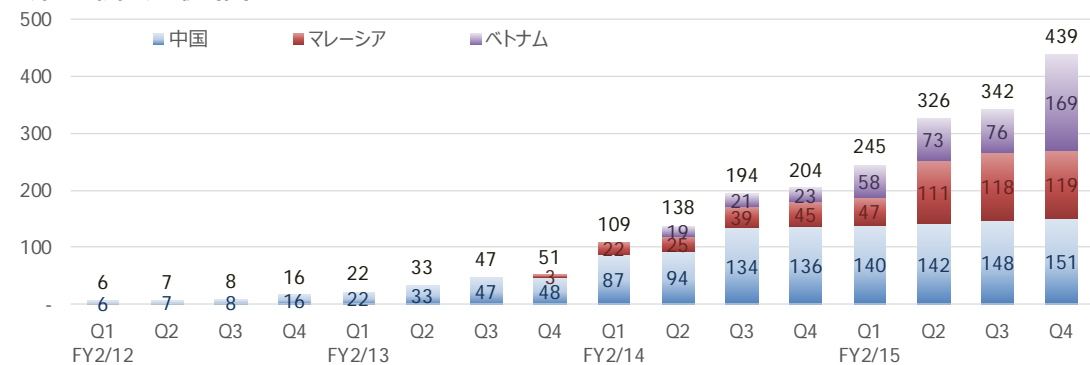
2015 年 2 月期の業績は、1）建物の大型化や複合化の進展、2）建設・ビルメンテナンス業界における人手不足の顕在化などを背景として、多数の有資格者を含む豊富な人材を保有するファシリティマネジメント会社の需要が増大し、5 期連続増収増益、過去最高益を達成。

第 3 四半期時点では、営業利益の通期計画に対する進捗率は 70.6%と、2014 年 2 月期（72.6%、第 4 四半期に消費増税関連需要あり）、2013 年 2 月期（76.6%）と比較してやや遅れ気味の傾向がみられたが、通期ではほぼ計画線で着地した。第 4 四半期における、資材関連事業の営業利益増及び清掃事業（2015 年 2 月期営業利益構成比 27.6%）の売上総利益率改善があったものと SR 社では推定している。。

海外物件受託数は順調に積み上げが図られている

同社では、アジアにおける総合 FMS 事業の更なる拡大を図るために国内外各拠点の連携を一層強め、また、営業体制においても地域・施設・商材の各カテゴリーに特化した営業体制に再編成するとともに、大型施設をターゲットに新規顧客開拓の営業体制を強化してきた。

その結果、国内ではイオングループ外の新規大型施設の受託が堅調に進み、海外においても中国 151 物件、マレーシア 119 物件、ベトナム 169 物件（第 4 四半期の増加はスポット案件が中心とみられる）と受託物件の積み上げが図られた。

海外受託物件数推移（件）

出所：同社資料よりSR社作成

以下は各セグメントの概要である。

設備管理事業

設備管理事業（百万円）	FY02/13 Q1	Q2	Q3	Q4	FY02/14 Q1	Q2	Q3	Q4	FY02/15 Q1	Q2	Q3	Q4
売上高	10,371	10,753	10,646	10,280	10,622	10,848	11,198	10,790	11,228	11,642	11,532	11,437
YoY	-2.0%	0.4%	1.0%	-0.3%	2.4%	0.9%	5.2%	5.0%	5.7%	7.3%	3.0%	6.0%
営業利益	1,105	1,220	1,080	1,256	1,151	1,266	1,188	1,120	1,029	1,098	1,074	1,016
YoY	-16.0%	-8.8%	-15.2%	8.7%	4.2%	3.8%	10.0%	-10.8%	-10.6%	-13.3%	-9.6%	-9.3%
営業利益率	10.7%	11.3%	10.1%	12.2%	10.8%	11.7%	10.6%	10.4%	9.2%	9.4%	9.3%	8.9%

出所：会社資料よりSR社作成

「設備管理一体型省エネサービス事業」に注力、新規ビジネスの準備も進む

大型商業施設の新店受託が堅調に推移するなかで、同社では、国内外の顧客に向けた同社独自の「設備管理一体型省エネサービス事業」の開発に注力。また、BEMS の拡販が図られるとともに、各種省エネ機器の拡販が進められた。

2016 年 2 月期以降はフロン関連での付加価値が加わる見通し

そして、新しいサービスの導入では、2015 年 4 月施行予定の「フロン類の使用の合理化及び管理の適正化に関する法律」の改正に先立って、同社では冷凍空調設備一元管理に向けた冷媒フロン類取扱技術者の育成を強化し（全国に 400 名超を配置）ており、将来の成長への布石を打っている。これは、既存従業員に新サービスを兼務させることで、売上総利益の純増を狙うというもの。また、ESCO 事業やエネルギー管理事業の拡販も進めていくことで、従来の設備管理以外の分野での付加価値拡大を図る計画である。

売上高は成長を継続するが、営業利益率は低下基調が続く

業績面では、売上高が前期比 5.5%増と 2 期連続で増収となったものの、営業利益は同 10.8%減益と落ち込みを見せた。これは、売上総利益率の悪化が、営業利益率の低下をもたらしたもの。

売上総利益率の低下に対し、新サービスの導入等での付加価値向上を図る

売上総利益率の低下要因、1) 2015 年 2 月期は PC 関連機器の入れ替えによる一時的影響、2）相対的に売上総利益率の低位な大型モール案件の売上構成比率が高まったこと、3）全体的にコスト低下圧力は高まっている点、については、1）の影響は 2015 年 2 月期で一巡、2）及び 3）は今後も続く可能性があるとみられる。

同社では、こうした外部環境に対して、仕事の仕組みを変えていくことで、付加価値の改善を図っていく考え。同社はこれまで顧客設備のオペレーションが主体であったが、エネルギー管理や ESCO 事業などの新しい仕組み、また、新サービスの追加による付加価値上昇を狙っていく考えである。

警備事業

警備事業（百万円）	FY02/13 Q1	Q2	Q3	Q4	FY02/14 Q1	Q2	Q3	Q4	FY02/15 Q1	Q2	Q3	Q4
売上高	7,898	7,909	7,966	8,032	8,438	8,367	8,481	8,956	8,935	8,891	9,305	9,491
YoY	-3.8%	-1.0%	-0.7%	0.2%	6.8%	5.8%	6.5%	11.5%	5.9%	6.3%	9.7%	6.0%
営業利益	601	669	656	766	642	700	761	762	695	717	824	866
YoY	-13.4%	-3.0%	-5.1%	2.4%	6.8%	4.6%	16.0%	-0.5%	8.3%	2.4%	8.3%	13.6%
営業利益率	7.6%	8.5%	8.2%	9.5%	7.6%	8.4%	9.0%	8.5%	7.8%	8.1%	8.9%	9.1%

出所：会社資料よりSR社作成

従来の施設内警備に館内インフォメーションなどの接遇サービスを付加したアテンダーの導入を推進した結果、国内複数店舗において新規採用が決定した。同サービスは中国やベトナムも含めて国内外で高評価を得ている。

経験者社員定着率増による売上総利益率改善は図られるも、新店増での先行費用負担が影響

2015 年 2 月期は前期比 7.0%増収、8.3%営業増益となった。営業利益率は上期に若干低下傾向にあったが、下期は改善してきている。過去、売上拡大のペースに経験者の供給が追いつかずに、売上総利益率に悪影響を及ぼしていたが、同社ではベテラン社員の定着率を高めることでこれを改善してきた。

2015 年 2 月期は、これら定着率の上昇による改善効果が出ているものの、上期においては新店舗が増加したことで開店前準備期間（1～2 ヶ月）にかかる先行費用もあわせて増加、後者の影響が営業利益率の若干の低下をもたらしたとみられる。

付加価値あるアテンダーの配備

また、2015 年 4 月 25 日には、沖縄県においてイオンモール社のリゾート型モール「イオンモール沖縄ライカム」（敷地面積約 175,000m²、駐車台数約 4,000 台）が開業する。同社では同リゾートモールのような外国人来店者が多数見込まれる商業施設においては、複数言語対応のアテンダーを配備して付加価値の上昇を狙いたいとしている。

清掃事業

清掃事業（百万円）	FY02/13 Q1	Q2	Q3	Q4	FY02/14 Q1	Q2	Q3	Q4	FY02/15 Q1	Q2	Q3	Q4
売上高	10,122	10,084	10,205	10,108	10,539	10,485	10,642	10,654	10,942	10,960	11,129	11,256
YoY	1.7%	2.1%	1.8%	1.2%	4.1%	4.0%	4.3%	5.4%	3.8%	4.5%	4.6%	5.7%
営業利益	1,441	1,508	1,446	1,523	1,397	1,404	1,425	1,490	1,469	1,552	1,592	1,676
YoY	2.1%	6.1%	-3.7%	-1.6%	-3.1%	-6.9%	-1.5%	-2.2%	5.2%	10.5%	11.7%	12.5%
営業利益率	14.2%	15.0%	14.2%	15.1%	13.3%	13.4%	13.4%	14.0%	13.4%	14.2%	14.3%	14.9%

出所：会社資料よりSR社作成

清掃事業では、競争優位性の確立や収益性の向上を狙い、清掃標準化モデルのマニュアル化を進めている。加えて、同社直営センターの業務標準化による生産性向上とともにパートナー企業へのノウハウ展開を図っており、清掃事業の売上総利益率の改善に繋がっている。

清掃事業のコスト改善額は計画未達も四半期毎に着実に粗利率改善、来期は通期貢献を期待

ただ期初に予定していたコスト削減額（通期約 5 億円）に対しては、SR 社では全体的にスケジュールがやや後ズレしていたことから未達となったと推定している（第 3 四半期累計では 1 億円程度未達であった）。しかしながら、売上総利益率は第 3 四半期までは四半期毎に着実に改善傾向にあり、第 4 四半期も営業利益率の改善からはその基調が継続したとみられる。2016 年 2 月期は通期にわたる貢献が期待される点は留意したい。

建設施工事業

建設施工事業	FY02/13				FY02/14				FY02/15			
（百万円）	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
売上高	11,081	18,884	15,767	7,339	15,888	13,929	8,254	7,559	11,858	11,133	9,366	9,615
YoY	96.4%	126.8%	121.7%	-1.3%	43.4%	-26.2%	-47.7%	3.0%	-25.4%	-20.1%	13.5%	27.2%
営業利益	461	796	450	502	851	764	474	491	741	754	678	634
YoY	30.6%	23.6%	-1.7%	4.4%	84.6%	-4.0%	5.3%	-2.2%	-12.9%	-1.3%	43.0%	29.1%
営業利益率	4.2%	4.2%	2.9%	6.8%	5.4%	5.5%	5.7%	6.5%	6.2%	6.8%	7.2%	6.6%

出所：会社資料よりSR社作成

イオングループ内の LED 化工事が一巡し、建設施工事業全体では前期比 8.0%減収となったが、LED 関連売上高を除けば増収となったとみられる。営業利益率は収益性の低い LED 化工事が減少したことで改善し、営業利益も同 8.8%増益となった。

リノベーション事業は 2016 年 2 月期以降の業績牽引役が期待される

大型の活性化工事等は大幅に拡大し、積極的な提案活動によって維持修繕工事の受託も堅調に推移した。特にリノベーション事業が好調に推移し収益の底上げが図られている。リノベーション事業の売上高は、通期計画 1,500 百万円に対して第 3 四半期累計で既に約 3,300 百万円に達しており、第 4 四半期にも積み上がりがみられたと SR 社ではみている。

急激に成長している背景は、国内各地の店舗年齢が高齢化した GMS において、既存店売上高対策として店舗の改装が積極的に進められているため。イオンリテール社ではスーパーマーケット事業の重点取組として既存店舗の活性化を進めており、その成果は既存店の売上高成長率に着実に出ている。

イオンリテール社は引き続き大型活性化店舗を増やすとみられる

イオンリテール社の大型活性化実施 13 店舗における売上高は、既存店平均の前年同期比 96.2%（3.8%減）を 7.1 ポイント上回った（103.3%。3.3%増）。イオンリテール社では、大型活性化の早期のモデル確立と水平展開が急務であるとしており、2016 年 2 月期も更に大型活性化店舗が増加する可能性は高い。同社ではこうしたグループ需要を着実に取り込んでいきたいとしている。

資材関連事業

資材関連事業	FY02/13				FY02/14				FY02/15			
（百万円）	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
売上高	9,525	9,769	10,057	9,933	10,721	11,023	11,542	11,257	11,713	11,609	12,175	12,121
YoY	5.1%	4.5%	7.3%	11.1%	12.6%	12.8%	14.8%	13.3%	9.3%	5.3%	5.5%	7.7%
営業利益	273	320	381	488	573	636	533	591	464	490	436	721
YoY	6.2%	-21.8%	41.6%	63.2%	109.9%	98.8%	39.9%	21.1%	-19.0%	-23.0%	-18.2%	22.0%
営業利益率	2.9%	3.3%	3.8%	4.9%	5.3%	5.8%	4.6%	5.3%	4.0%	4.2%	3.6%	5.9%

出所：会社資料よりSR社作成

新規受託に加え、既存取引先に対しても新店出店時の需要を取り込むなど順調に取引を拡大し、イオンの PB「トップバリュ」のパッケージ包材の提供も増加した。また、物流コストの見直しや電子商談による仕入コストの削減など、収益性改善に向けた取り組みを継続した。

自動販売機事業

自販機事業	FY02/13				FY02/14				FY02/15			
（百万円）	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
売上高	7,508	8,571	7,419	7,702	7,498	8,716	7,479	9,636	8,330	9,471	8,003	9,021
YoY	-4.0%	-2.1%	-5.9%	-1.6%	-0.1%	1.7%	0.8%	25.1%	11.1%	8.7%	7.0%	-6.4%
営業利益	454	728	432	782	535	812	433	1,288	551	894	506	1,014
YoY	-8.5%	9.8%	-5.9%	9.8%	17.8%	11.5%	0.2%	64.7%	3.0%	10.1%	16.9%	-21.3%
営業利益率	6.0%	8.5%	5.8%	10.2%	7.1%	9.3%	5.8%	13.4%	6.6%	9.4%	6.3%	11.2%

出所：会社資料よりSR社作成

2014 年 2 月期に開発・設置した自動販売機が通期に亘り業績に寄与した。また、新規出店の大型商業施設へのデジタルサイネージ型などの付加価値自販機や自販機専用のプライベートブランド飲料商品の開発などの取り組みを展開した。

サポート事業

サポート事業	FY02/13				FY02/14				FY02/15			
（百万円）	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
売上高	2,072	2,218	3,509	3,024	2,964	3,433	3,604	3,550	3,460	3,859	3,735	4,468
YoY	23.0%	13.5%	62.4%	38.7%	43.1%	54.8%	2.7%	17.4%	16.7%	12.4%	3.6%	25.9%
営業利益	40	191	293	-20	77	323	312	117	308	369	179	252
YoY	-	-	33.2%	-	92.5%	69.1%	6.5%	-	300.0%	14.2%	-42.6%	115.4%
営業利益率	1.9%	8.6%	8.3%	-0.7%	2.6%	9.4%	8.7%	3.3%	8.9%	9.6%	4.8%	5.6%

出所：会社資料よりSR社作成

引き続き連結子会社が業績成長に大きく寄与した。イオンコンパス社におけるイベント通販事業、カジタク社の家事代行サービス「家事玄人」の拡販が進み、「家事玄人」は前年同期比 63.6%増となった。

また、カジタク社は 2015 年 2 月期に成長のためのシステム関連投資が嵩んだが、2016 年 2 月期以降は売上・利益とも成長させたいと同社ではコメントしている。

2015 年 2 月期第 3 四半期決算実績（2015 年 1 月 9 日発表）

売上高	199,286 百万円	（前年同期比 2.3%増）
営業利益	11,303 百万円	（同 3.0%増）
経常利益	11,339 百万円	（同 3.2%増）
四半期純利益	6,383 百万円	（同 10.0%増）

業績概要

5 期連続増収増益、過去最高益達成だが、通期営業利益計画に対してはやや未達基調

第 3 四半期累計期間の業績は、1）建物の大型化や複合化の進展、2）建設・ビルメンテナンス業界における人手不足の顕在化などを背景として、多数の有資格者を含む豊富な人材を保有するファシリティマネジメント会社の需要が増大し、5 期連続増収増益、過去最高益を達成。

しかしながら、営業利益の通期計画に対する進捗率は 70.6%と、2014 年 2 月期（72.6%、第 4 四半期に消費増税関連需要あり）、2013 年 2 月期（76.6%）と比較してやや遅れ気味の傾向がみられる。要因としては、設備管理（2014 年 2 月期営業利益構成比 21.0%）及び清掃事業（同 25.5%）の売上総利益率がやや計画に対して未達基調である点があげられる。

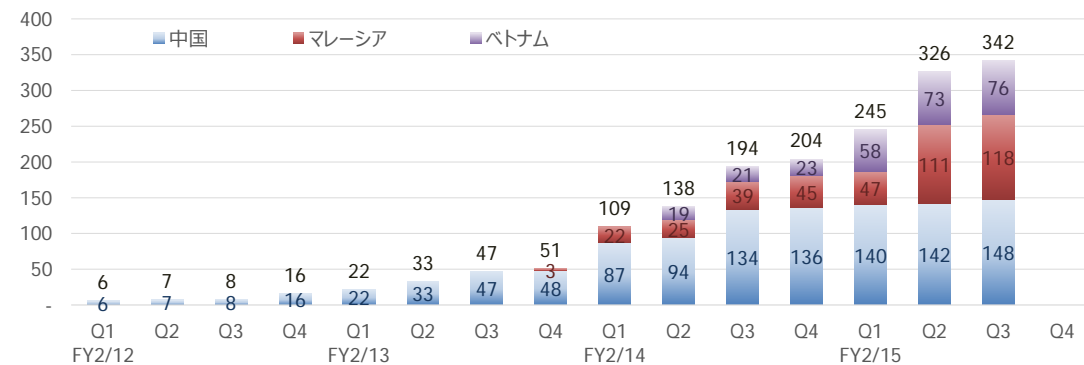
第 3 四半期累計の売上高は LED 工事の影響を除くと前年同期比 7.1%増

連結売上高は、建設施工事業においてイオングループ内の LED 工事一巡により前年同期比を下回ったものの、他 6 事業で前年同期を上回り増収を達成した。LED 工事の影響を除けば第 3 四半期累計で前年同期比 7.1%増、第 3 四半期のみでは 8.4%増となった。

海外物件受託数は順調に積み上げが図られている

同社では、アジアにおける総合 FMS 事業の更なる拡大を図るために国内外各拠点の連携を一層強め、また、営業体制においても地域・施設・商材の各カテゴリーに特化した営業体制に再編成するとともに、大型施設をターゲットに新規顧客開拓の営業体制を強化してきた。

その結果、国内ではイオングループ外の新規大型施設の受託が堅調に進み、海外においても中国 148 物件、マレーシア 118 物件、ベトナム 76 物件と受託物件の積み上げが図られた。

海外受託物件数推移（件）

出所：同社資料よりSR社作成

2015年2月期第3四半期の業績トピックス

設備管理事業では、フロン関連新サービスが2016年2月期より立ち上がる見通し

設備管理事業では、第3四半期も売上総利益率の低下基調が続いているが、これは、1）PC関連機器の入れ替えによる一時的影響に加えて、2）相対的に売上総利益率の低位な大型モール案件の売上構成比率が高まったこと、3）全体的にコスト低下圧力は高まっている点、があげられる。

同社では新サービスの導入などによって、付加価値改善を図る考えにあるが、その一つとしてフロン関連の新サービスを2016年2月期より立ち上げる予定。2015年4月より施行が予定されている「フロン類の使用の合理化及び管理の適正化に関する法律」の改正に先立って、同社では冷凍空調設備一元管理に向けた冷媒フロン類取扱技術者の育成を強化し（全国に400名超を配置）ており、将来の成長に備えている。従来からいる従業員に新サービスを兼務させることで、売上総利益の純増を狙うというもの。

また、ESCO事業やエネルギー管理事業の拡販も進めていくことで、従来の設備管理以外の分野での付加価値拡大を図る計画である。

清掃事業のコスト改善額は計画未達も四半期毎に着実に粗利率改善、来期は通期貢献を期待

同社では清掃事業において清掃業務の標準化を進めており、同社直営センターの業務標準化による生産性向上とともに、パートナー企業へのノウハウ展開が図られ、清掃事業の売上総利益率の改善に繋がっている。全体的にスケジュールがやや後にずれたことから、コスト削減額は期初計画（約5億円）に対して1億円程度未達となる見通し。しかしながら、売上総利益率は四半期毎に着実に改善傾向にあり、第4四半期もその基調は継続する見通し。2015年2月期の改善効果は、2016年2月期は通期にわたって貢献が期待される点に留意したい。

店舗年齢が高齢化したGMSの改装需要が2016年2月期の業績を押し上げる可能性

また、来期に向けては建設施工事業ににおけるリノベーション事業の成長にも期待したい。リノベーション事業の売上高は、通期計画1,500百万円に対して第3四半期累計で既に約3,300百万円に達している。これは、国内各地の店舗年齢が高齢化したGMSにおいて、既存店売上高対策として店舗の改装が積極的に進められているため。

イオンリテール社では大型活性化の効果が着実に表れていることから、大型活性化の早期のモデル確立と水平展開が急務であるとしている。2016年2月期も更に大型活性化店舗が増加する可能性は高い。同社ではこうしたグループ需要を着実に取り込んで成長に繋げていく可能性は高いと考えられる。

2016 年 2 月期会社計画は、中計がローリングされて見直される可能性あり
2015 年 2 月期営業利益は上述のように未達となる可能性がある。同社では 2014 年に発表した中期計画についても、現状を踏まえた上でローリングして発表する可能性を否定していない。仮に中期計画がローリングされるならば、中期計画の内容は、その次の中期計画で飛躍するための準備期間として、必ず達成可能な数字が公表される可能性が高いとみられる。

以下は各セグメントの概要である。

設備管理事業

設備管理事業（百万円）	FY02/13 Q1	Q2	Q3	Q4	FY02/14 Q1	Q2	Q3	Q4	FY02/15 Q1	Q2	Q3
売上高	10,371	10,753	10,646	10,280	10,622	10,848	11,198	10,790	11,228	11,642	11,532
YoY	-2.0%	0.4%	1.0%	-0.3%	2.4%	0.9%	5.2%	5.0%	5.7%	7.3%	3.0%
営業利益	1,105	1,220	1,080	1,256	1,151	1,266	1,188	1,120	1,029	1,098	1,074
YoY	-16.0%	-8.8%	-15.2%	8.7%	4.2%	3.8%	10.0%	-10.8%	-10.6%	-13.3%	-9.6%
営業利益率	10.7%	11.3%	10.1%	12.2%	10.8%	11.7%	10.6%	10.4%	9.2%	9.4%	9.3%

出所：会社資料よりSR社作成

売上高は成長を継続するが、営業利益率は低下基調が続く
大型商業施設の新店受託が堅調に推移するなかで、BEMS の拡販も図られた。売上高は第 3 四半期累計で前年同期比 5.3%増となったものの、営業利益は同 11.2%減益と落ち込みを見せた。これは、上述した売上総利益率の悪化が、営業利益率の低下をもたらしたもの。

売上総利益率の低下に対し、新サービスの導入等での付加価値向上を図る
売上総利益率の低下要因、1）2015 年 2 月期は PC 関連機器の入れ替えによる一時的影響、2）相対的に売上総利益率の低位な大型モール案件の売上構成比率が高まったこと、3）全体的にコスト低下圧力は高まっている点、については、1）の影響は 2015 年 2 月期で一巡、2）及び 3）は今後も続く可能性があるとみられる。

同社では、こうした外部環境に対して、仕事の仕組みを変えていくことで、付加価値の改善を図っていく考え。同社はこれまで顧客設備のオペレーションが主体であったが、エネルギー管理や ESCO 事業などの新しい仕組み、また、新サービスの追加による付加価値上昇を狙っていく考えである。

2016 年 2 月期以降はフロン関連での付加価値が加わる見通し
新しいサービスの導入では、2015 年 4 月施行予定の「フロン類の使用の合理化及び管理の適正化に関する法律」の改正に先立って、同社では冷凍空調設備一元管理に向けた冷媒フロン類取扱技術者の育成を強化し（全国に 400 名超を配置）ており、将来の成長に備えている。従来いる従業員に新サービスを兼務させることで、売上総利益の純増を狙うというもの。

また、ESCO 事業やエネルギー管理事業の拡販も進めていくことで、従来の設備管理以外の分野での付加価値拡大を図る計画。

警備事業

警備事業（百万円）	FY02/13 Q1	Q2	Q3	Q4	FY02/14 Q1	Q2	Q3	Q4	FY02/15 Q1	Q2	Q3
売上高	7,898	7,909	7,966	8,032	8,438	8,367	8,481	8,956	8,935	8,891	9,305
YoY	-3.8%	-1.0%	-0.7%	0.2%	6.8%	5.8%	6.5%	11.5%	5.9%	6.3%	9.7%
営業利益	601	669	656	766	642	700	761	762	695	717	824
YoY	-13.4%	-3.0%	-5.1%	2.4%	6.8%	4.6%	16.0%	-0.5%	8.3%	2.4%	8.3%
営業利益率	7.6%	8.5%	8.2%	9.5%	7.6%	8.4%	9.0%	8.5%	7.8%	8.1%	8.9%

出所：会社資料よりSR社作成

従来の施設内警備に館内インフォメーションなどの接遇サービスを付加したアテンダーの導入を推進した結果、国内複数店舗において新規採用が決定した。同サービスは中国やベトナムも含めて国内外で高評価を得ている。

経験者社員定着率増による売上総利益率改善は図られるも、新店増での先行費用負担が影響

第 3 四半期累計では前年同期比 7.3%増収、6.3%営業増益となった。営業利益率が若干低下したが、一時的要因であると SR 社では推察する。過去には売上拡大のペースに経験者の供給が追いつかずに、売上総利益率に悪影響を及ぼしていた。しかしながら、同社ではベテラン社員の定着率を高めることでこれを改善してきた。

2015 年 2 月期においては、これら定着率の上昇による改善効果が出ているものの、新店舗が増加したことで開店前準備期間（1～2 ヶ月）にかかる先行費用もあわせて増加しており、後者の影響が営業利益率の若干の低下をもたらしたとみられる。

付加価値あるアテンダーの配備

また、2015 年春には、沖縄県においてイオンモール社のリゾート型モール「イオンモール沖縄ライカム」（敷地面積約 175,000m²、駐車台数約 4,000 台）が計画されている。同社では同リゾートモールのような外国人来店者が多数見込まれる商業施設においては、複数言語対応のアテンダーを配備して付加価値の上昇を狙いたいとしている。

清掃事業

清掃事業（百万円）	FY02/13 Q1	Q2	Q3	Q4	FY02/14 Q1	Q2	Q3	Q4	FY02/15 Q1	Q2	Q3
売上高	10,122	10,084	10,205	10,108	10,539	10,485	10,642	10,654	10,942	10,960	11,129
YoY	1.7%	2.1%	1.8%	1.2%	4.1%	4.0%	4.3%	5.4%	3.8%	4.5%	4.6%
営業利益	1,441	1,508	1,446	1,523	1,397	1,404	1,425	1,490	1,469	1,552	1,592
YoY	2.1%	6.1%	-3.7%	-1.6%	-3.1%	-6.9%	-1.5%	-2.2%	5.2%	10.5%	11.7%
営業利益率	14.2%	15.0%	14.2%	15.1%	13.3%	13.4%	13.4%	14.0%	13.4%	14.2%	14.3%

出所：会社資料よりSR社作成

清掃事業では、競争優位性の確立や収益性の向上を狙い、清掃標準化モデルのマニュアル化を進めている。第 3 四半期においては、現場単位の小集団活動を「働きやすさ追求活動」として導入、更なる品質・生産性向上を図るための施策・仕組の構築を行った。また、同社直

営センターの業務標準化による生産性向上とともにパートナー企業へのノウハウ展開が図られ、清掃事業の売上総利益率の改善に繋がっている。

清掃事業のコスト改善額は計画未達も四半期毎に着実に粗利率改善、来期は通期貢献を期待
ただ期初に予定していたコスト削減額（通期約 5 億円）に対しては、第 3 四半期累計では 1 億円程度未達となる見通し。これは、全体的にスケジュールがやや後ズレしたことによるもの。しかしながら、売上総利益率は四半期毎に着実に改善傾向にあり、第 4 四半期もその基調は継続する見通しであり、2016 年 2 月期は通期にわたる貢献が期待される点は留意したい。

建設施工事業

建設施工事業（百万円）	FY02/13 Q1	Q2	Q3	Q4	FY02/14 Q1	Q2	Q3	Q4	FY02/15 Q1	Q2	Q3
売上高	11,081	18,884	15,767	7,339	15,888	13,929	8,254	7,559	11,858	11,133	9,366
YoY	96.4%	126.8%	121.7%	-1.3%	43.4%	-26.2%	-47.7%	3.0%	-25.4%	-20.1%	13.5%
営業利益	461	796	450	502	851	764	474	491	741	754	678
YoY	30.6%	23.6%	-1.7%	4.4%	84.6%	-4.0%	5.3%	-2.2%	-12.9%	-1.3%	43.0%
営業利益率	4.2%	4.2%	2.9%	6.8%	5.4%	5.5%	5.7%	6.5%	6.2%	6.8%	7.2%

出所：会社資料よりSR社作成

イオングループ内の LED 化工事が一巡し、建設施工事業全体では第 3 四半期累計で前年同期比 15.0%減収となったが、LED 関連売上高を除けば同 11.3%増となった。営業利益率は収益性の低い LED 化工事が減少したことで改善し、営業利益も同 4.0%増益となった。

リノベーション事業は 2016 年 2 月期以降の業績牽引役が期待される
大型の活性化工事等は大幅に拡大し、積極的な提案活動によって維持修繕工事の受託も堅調に推移した。特にリノベーション事業が好調に推移し収益の底上げが図られている。リノベーション事業の売上高は、通期計画 1,500 百万円に対して第 3 四半期累計で既に約 3,300 百万円に達している。

急激に成長している背景は、国内各地の店舗年齢が高齢化した GMS において、既存店売上高対策として店舗の改装が積極的に進められているため。イオンリテール社ではスーパーマーケット事業の重点取組として既存店舗の活性化を進めており、その成果は既存店の売上高成長率に着実に出ている。

イオンリテール社は引き続き大型活性化店舗を増やすとみられる
イオンリテール社の大型活性化実施 13 店舗における売上高は、既存店平均の前年同期比 96.2%（3.8%減）を 7.1 ポイント上回った（103.3%。3.3%増）。イオンリテール社では、大型活性化の早期のモデル確立と水平展開が急務であるとしており、2016 年 2 月期も更に大型活性化店舗が増加する可能性は高い。同社ではこうしたグループ需要を着実に取り込んでいきたいとしている。

資材関連事業

資材関連事業 （百万円）	FY02/13 Q1	Q2	Q3	Q4	FY02/14 Q1	Q2	Q3	Q4	FY02/15 Q1	Q2	Q3
売上高	9,525	9,769	10,057	9,933	10,721	11,023	11,542	11,257	11,713	11,609	12,175
YoY	5.1%	4.5%	7.3%	11.1%	12.6%	12.8%	14.8%	13.3%	9.3%	5.3%	5.5%
営業利益	273	320	381	488	573	636	533	591	464	490	436
YoY	6.2%	-21.8%	41.6%	63.2%	109.9%	98.8%	39.9%	21.1%	-19.0%	-23.0%	-18.2%
営業利益率	2.9%	3.3%	3.8%	4.9%	5.3%	5.8%	4.6%	5.3%	4.0%	4.2%	3.6%

出所：会社資料よりSR社作成

新規顧客獲得、既存顧客の拡大ともに、順調に推移した。また、物流コストの見直しや電子商談による仕入コストの削減など、収益性改善に向けた取り組みを継続した。

自動販売機事業

自販機事業 （百万円）	FY02/13 Q1	Q2	Q3	Q4	FY02/14 Q1	Q2	Q3	Q4	FY02/15 Q1	Q2	Q3
売上高	7,508	8,571	7,419	7,702	7,498	8,716	7,479	9,636	8,330	9,471	8,003
YoY	-4.0%	-2.1%	-5.9%	-1.6%	-0.1%	1.7%	0.8%	25.1%	11.1%	8.7%	7.0%
営業利益	454	728	432	782	535	812	433	1,288	551	894	506
YoY	-8.5%	9.8%	-5.9%	9.8%	17.8%	11.5%	0.2%	64.7%	3.0%	10.1%	16.9%
営業利益率	6.0%	8.5%	5.8%	10.2%	7.1%	9.3%	5.8%	13.4%	6.6%	9.4%	6.3%

出所：会社資料よりSR社作成

2014 年 2 月期に開発･設置した自動販売機が第 3 四半期累計期間にわたり業績に寄与した。また、新規出店の大型商業施設へのデジタルサイネージ型などの付加価値自販機や自販機専用のプライベートブランド飲料商品の開発などの取り組みを展開した。

サポート事業

サポート事業 （百万円）	FY02/13 Q1	Q2	Q3	Q4	FY02/14 Q1	Q2	Q3	Q4	FY02/15 Q1	Q2	Q3
売上高	2,072	2,218	3,509	3,024	2,964	3,433	3,604	3,550	3,460	3,859	3,735
YoY	23.0%	13.5%	62.4%	38.7%	43.1%	54.8%	2.7%	17.4%	16.7%	12.4%	3.6%
営業利益	40	191	293	-20	77	323	312	117	308	369	179
YoY	-	-	33.2%	-	92.5%	69.1%	6.5%	-	300.0%	14.2%	-42.6%
営業利益率	1.9%	8.6%	8.3%	-0.7%	2.6%	9.4%	8.7%	3.3%	8.9%	9.6%	4.8%

出所：会社資料よりSR社作成

引き続き連結子会社が業績成長に大きく寄与した。イオンコンパス社におけるイベント通販事業、カジタク社の家事代行サービス「家事玄人」の拡販が進み、「家事玄人」は前年同期比51.2%増となった。

カジタク社は「家事玄人」が好調だが、今期は成長のためのシステム投資が嵩む

同セグメントの主要子会社はイオンコンパス社及びカジタク社だが､第３四半期累計業績は、イオンコンパス社が前年同期比で若干の増収、二桁営業増益に、カジタク社は同二桁増収、若干の営業減益となった。

イオンコンパス社の二桁営業増益は 2014 年 2 月期第 1 四半期の業績が低調であったことに

よるもの。また、カジタク社は成長のためのシステム関連投資が嵩み、若干の営業減益となったものとみられる。同社によると、カジタク社は 2015 年 2 月期が投資時期にあたり利益が伸び悩んでいるように見えるが、2016 年 2 月期以降は売上・利益とも成長させたいとコメントしている。

2015 年 2 月期第 2 四半期決算実績（2014 年 10 月 3 日発表）

売上高	134,049 百万円	（前年同期比 0.4%増）
営業利益	7,702 百万円	（同 1.7%増）
経常利益	7,725 百万円	（同 2.0%増）
四半期純利益	4,380 百万円	（同 5.6%増）

ほぼ会社計画線で着地、上期業績における過去最高益を更新

2015 年 2 月期第 2 四半期累計業績は、ほぼ会社計画線で着地した。売上高は、一昨年来活発化していたイオングループ内 LED 化工事の一巡により建設施工事業で前年同期比減収となったものの、国内新規受託、中国・ASEAN 等の連結子会社の貢献もあり、建設施工事業を除いた各セグメントとも前年同期を上回った。

利益面では、生産性向上と効率化に向けて推進した諸施策が効果を表し、前年同期比増益となり、上期業績として、4 期連続増収、5 期連続増益、過去最高益を達成した。

2015 年 2 月期第 2 四半期の業績トピックス

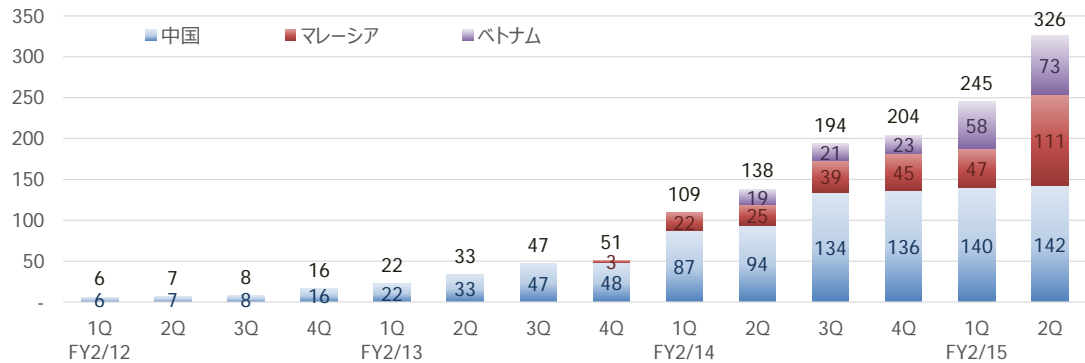
アジアにおける営業拡大

中国・マレーシア・ベトナムの連結子会社は、引き続き受託物件数を拡大し、上期売上高は前年同期比約 1.9 倍の 30 億円超となった。約 9 割が中国子会社で占めるものの、マレーシア・ベトナム子会社も着実に売上高を増加している。

上期のサービス提供先は各種取り組みを推進した結果、中国では累計 142 物件、マレーシアでは同 111 物件、ベトナムでは同 73 物件へと拡大した。マレーシアにおいては、同国でチェーン展開をしている大型商業施設に対して、独自の設備管理一体型省エネサービス導入に向けた取り組みを開始したこともあり、前期末の 45 物件、第 1 四半期末 47 物件から大幅に増加している。

また、アジアにおける受託物件数に占めるイオングループ外比率は 7 割超となり、イオングループ外の新規受託物件の獲得が進んだ。ただし、アジア子会社の売上高においてはイオングループ向けが過半を占めている。

イオングループ外での受託が進んでいる背景としては、同社が受託したイオングループでの FMS の内容が評価されたことも要因としてあげられる。上期の動きとして、海外における日系百貨店向けの取り組みが評価されて同百貨店の他地域・日本での引き合いへと繋がるケースが出てきている。業績への影響はまだ先ではあるものの、今後の展開を期待したい。

海外受託物件数推移（件）

出所：同社資料よりSR社作成

グループ外の大型案件への取り組みとその成果

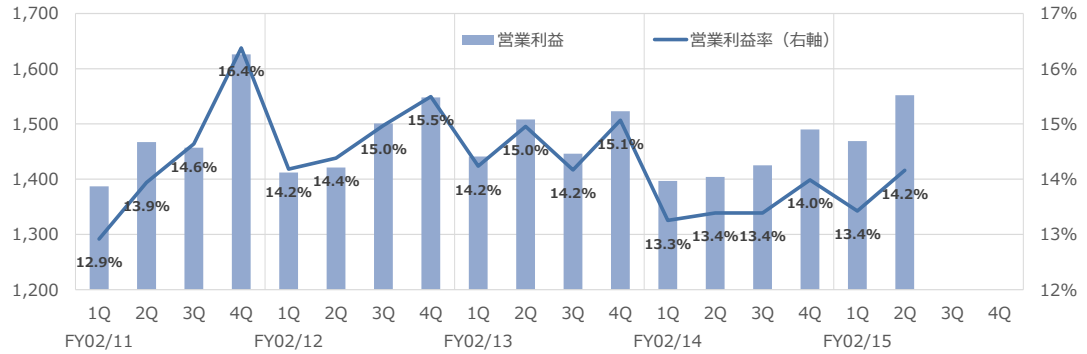
同社では、売上高のイオングループ外比率を 2014 年 2 月期の 31%から 2017 年 2 月期には 35%へと伸ばすことを目指している。上期は「福岡アンパンマンこどもミュージアム in モール」（2014 年 4 月オープン）などの新規大型案件の受託が進み、比率の改善に繋がっているもようである。

この背景として同社では、1）イオングループ向けを含めてこれまで培ってきた大型施設のファシリティマネジメントサービス（FMS）業務一括受託の強み、2）全国展開可能な体制と労働者確保等のノウハウ、3）顧客・エリア・施設などの各カテゴリーに特化した営業体制へのシフト、をあげている。同社によると、全国で安定した品質を提供できる企業が歓迎されており、見積や提案の依頼などの引き合いが増加しているとのことである。

また、イオングループ向けにおいても、グループ企業との協業が更に一段階深まるなど、同社の収益基盤拡大が進んでいる。一方、設備管理事業においては仕入原価率の上昇や、新規エネルギー関連ビジネスへの技術投資の優先などを主な要因として、営業利益率の低下傾向が続いている。同社では施設常駐型からエリア管理型へと施設に常駐する人員の効率化と生産性向上に取り組んでおり、その動向にも注目をしていきたいと考える。

清掃事業における標準化の進展

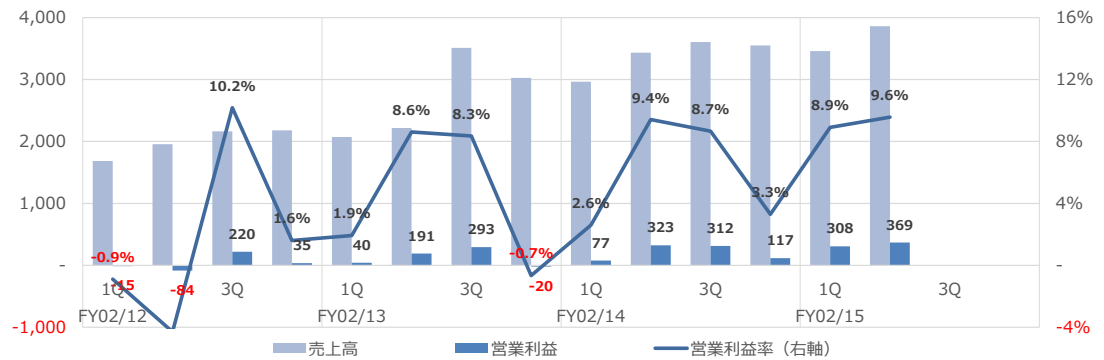
同社では、清掃業務の収益性向上を狙い、清掃標準化モデルのマニュアル化を進めている。原価に占める割合の大きい人件費を削減するために、労働生産性の向上によって労働時間の 10%削減を目指したもの。粗利率は、上期は前年同期比で改善し、第 2 四半期は第 1 四半期比で、各々1 ポイントには満たないものの改善を示した。ただ、直営店の店舗毎では収益性の改善度合いに依然として大きな差異があり、下期以降に一段上回る成果を期待していると同社では述べている。

清掃事業の営業利益及び営業利益率推移（百万円）

出所：会社資料よりSR社作成

サポート事業の成長

サポート事業の営業利益は、前年同期の 400 百万円（営業利益率 6.3%）から 677 百万円（同 9.2%）へと大幅に増加、子会社のカジタク社（家事代行・生活支援サービス、出資比率 90%）、イオンコンパス（旅行会社、同 54.9%）の業績成長が貢献した。

カジタク社は、既存事業の伸長に加えてサービス別にパッケージ化した「家事玄人（カジクラウド）」の拡販が家電量販店などで進み、業績成長に寄与した。イオンコンパス社も、小売業者向けの海外視察やシニア世代向けの企画旅行などのイベント事業が好調に推移した。

サポート事業の業績推移（百万円）

出所：会社資料よりSR社作成

家事玄人（カジクラウド）のパッケージ

出所：会社資料

下期に向けて

同社では下期の重点施策に、成長に向けた取り組みとして、1）新規大型施設の獲得、2）国内外関係会社の成長、3）イオン新店舗対応、及びグループ内シェア拡大、4）その他事業の取り組みを、収益性改善に向けた取り組みとして、5）清掃業務の標準化と原価低減、を掲げている。

新規大型施設の獲得

引き続きイオングループ外の大型施設獲得に向けて営業活動を推進するとともに、エネルギーソリューションのソリューション営業を下期から本格的に稼働する。

国内外関係会社の成長

海外子会社（中国・アセアン各社）における総合 FMS の更なる進展（新規獲得及び既存顧客におけるサービス内容の拡充）と、イオンコンパス社・カジタク社など国内子会社の更なる成長を狙う。

イオングループ内シェア拡大

下期にイオングループの大型ショッピングセンター４店、イオンタウン他が開業を予定している。同社では各店舗に向けて総合 FMS 提供の取り組みを進めていく予定である。

参考までに、イオンモール（東証一部 8905）では岡山市、京都市桂川、千葉県木更津市、東京都日野市でのオープンを予定し、2015 年２月期は当初計画どおり７店舗を出店する見通しだが、2016 年２月期については 10 店舗から５店舗へと当初計画を引き下げている（2017年２月期は９店舗で変更はない）。

その他事業の取り組み
設備管理事業では店舗における什器・冷蔵庫等の食品設備の一元管理を、資材関連事業では既存顧客取引の拡充を、自販機では新規設置やデジタルサイネージ付自販機の拡充等を計画している。

デジタルサイネージ付自動販売機

出所：会社資料

業界環境

2015 年 2 月期第 2 四半期累計期間における同社を取り巻く環境は、労務費の上昇傾向や輸入原材料の高騰によるコスト上昇など不透明な状況が続いた。また同社では、多くの業界で人手不足が顕在化する中、多数の有資格者を含む豊富な人材を抱えるファシリティマネジメント会社への需要が高まっており、また、市場において品質コスト削減の観点から施設の管理業務を一括で委託する考えが広まっているとしている。

そうした中、同社が提供する総合ファシリティマネジメントサービスへの需要がますます高まる環境にあると、同社では認識をしている。

以下は各セグメントの概要である。

設備管理事業

設備管理事業（百万円）	FY02/13 Q1	Q2	Q3	Q4	FY02/14 Q1	Q2	Q3	Q4	FY02/15 Q1	Q2
売上高	10,371	10,753	10,646	10,280	10,622	10,848	11,198	10,790	11,228	11,642
YoY	-2.0%	0.4%	1.0%	-0.3%	2.4%	0.9%	5.2%	5.0%	5.7%	7.3%
営業利益	1,105	1,220	1,080	1,256	1,151	1,266	1,188	1,120	1,029	1,098
YoY	-16.0%	-8.8%	-15.2%	8.7%	4.2%	3.8%	10.0%	-10.8%	-10.6%	-13.3%
営業利益率	10.7%	11.3%	10.1%	12.2%	10.8%	11.7%	10.6%	10.4%	9.2%	9.4%

出所：会社資料よりSR社作成

エネルギー関連サービスの受託が進む
同事業では、新規受託獲得に加えて、国内外で独自の「設備管理一体型省エネサービス事業」の開発を進めてきた。

施設毎のエネルギー使用状況を見極めて最適なオペレーションを提供することでの省エネ実績が評価され、BEMS を始めとした各種省エネ機器の拡販も進んだ。また、太陽光発電システムの保守・点検業務も複数受託した。

一方で売上総利益率・営業利益率の低下傾向が続く

一方利益面では、仕入原価率の上昇、新規大型商業施設の増加、Windows XP 関連費用の増加などを要因として、前年同期比で営業利益が減少し営業利益率も低下した。同社では施設常駐型からエリア管理型へと施設に常駐する人員の効率化と生産性向上に取り組んでいるが、新規エネルギー関連ビジネスへの技術投資拡大を優先的に行っており、その影響も出ているものと考えられる。

警備事業

警備事業 （百万円）	FY02/13 Q1	Q2	Q3	Q4	FY02/14 Q1	Q2	Q3	Q4	FY02/15 Q1	Q2
売上高	7,898	7,909	7,966	8,032	8,438	8,367	8,481	8,956	8,935	8,891
YoY	-3.8%	-1.0%	-0.7%	0.2%	6.8%	5.8%	6.5%	11.5%	5.9%	6.3%
営業利益	601	669	656	766	642	700	761	762	695	717
YoY	-13.4%	-3.0%	-5.1%	2.4%	6.8%	4.6%	16.0%	-0.5%	8.3%	2.4%
営業利益率	7.6%	8.5%	8.2%	9.5%	7.6%	8.4%	9.0%	8.5%	7.8%	8.1%

出所：会社資料よりSR社作成

新規受託に加えて、警備員による従来の施設内警備ではなく、館内インフォメーションなどの接遇サービスを取り入れたアテンダーサービスの更なる拡大に向けた提案活動の結果、商業施設を中心に複数店舗での採用決定に至った。また、同アテンダーサービスは、中国やベトナムにおいても展開しており、品質向上と防犯体制の強化に繋がるサービスとして国内外で高い評価を得ていると同社ではコメントしている。

清掃事業

清掃事業 （百万円）	FY02/13 Q1	Q2	Q3	Q4	FY02/14 Q1	Q2	Q3	Q4	FY02/15 Q1	Q2
売上高	10,122	10,084	10,205	10,108	10,539	10,485	10,642	10,654	10,942	10,960
YoY	1.7%	2.1%	1.8%	1.2%	4.1%	4.0%	4.3%	5.4%	3.8%	4.5%
営業利益	1,441	1,508	1,446	1,523	1,397	1,404	1,425	1,490	1,469	1,552
YoY	2.1%	6.1%	-3.7%	-1.6%	-3.1%	-6.9%	-1.5%	-2.2%	5.2%	10.5%
営業利益率	14.2%	15.0%	14.2%	15.1%	13.3%	13.4%	13.4%	14.0%	13.4%	14.2%

出所：会社資料よりSR社作成

清掃事業のマニュアル化に取り組む

清掃事業では、2014 年 3 月に「清掃業務改善部」を新設し、生産性を向上させた清掃サービスの標準化モデル構築に取り組んできた。原価に占める割合の大きい人件費を削減するために、労働生産性の向上によって労働時間の 10%削減を目指している。業務品質の向上と効率的な清掃を目的に設計した独自の作業ユニットの展開により、生産性を大きく向上することができたと同社ではコメントしている。

売上総利益率は若干の改善を見せた

その結果、上期の粗利率は上期（前年同期比）・第 2 四半期（第 1 四半期比）とも各々1 ポイントには満たないが改善を示した。ただ、収益性の向上幅には直営店においても依然として大きな差異があり、一段の成果は下期以降に期待していると同社では述べている。また、更

なる効率化を目指して、施設毎の特性を踏まえた小集団活動の導入も開始したとのこと。

そして、剥離作業（定期清掃）を不要とする同社オリジナルの床面コーティング剤の耐久性向上に向けた改良や、自動走行式床面洗浄ロボットの実証実験も実施した。

病院等への衛生清掃モデルにも取り組む

同社では、病院等への衛生清掃モデル構築に取り組んでいるが、汚染度に応じて清掃場所を区分してゾーン毎に資機材を分別することで交差汚染を防止する衛生清掃システムの基礎データの集積など、除菌や滅菌・空間洗浄を含む衛生清掃モデルの構築を着実に進めることができた、としている。

建設施工事業

建設施工事業（百万円）	FY02/13 Q1	Q2	Q3	Q4	FY02/14 Q1	Q2	Q3	Q4	FY02/15 Q1	Q2
売上高	11,081	18,884	15,767	7,339	15,888	13,929	8,254	7,559	11,858	11,133
YoY	96.4%	126.8%	121.7%	-1.3%	43.4%	-26.2%	-47.7%	3.0%	-25.4%	-20.1%
営業利益	461	796	450	502	851	764	474	491	741	754
YoY	30.6%	23.6%	-1.7%	4.4%	84.6%	-4.0%	5.3%	-2.2%	-12.9%	-1.3%
営業利益率	4.2%	4.2%	2.9%	6.8%	5.4%	5.5%	5.7%	6.5%	6.2%	6.8%

出所：会社資料よりSR社作成

建設施工事業では、一昨年来継続していたイオングループ内 LED 化工事等の一巡により、建設施工事業全体では前年同期比減収となった。一方、施設の老朽化を見据えた維持修繕や活性化工事については、積極的な提案活動を続けたことにより、堅調に受託を拡大することができた。

資材関連事業

資材関連事業（百万円）	FY02/13 Q1	Q2	Q3	Q4	FY02/14 Q1	Q2	Q3	Q4	FY02/15 Q1	Q2
売上高	9,525	9,769	10,057	9,933	10,721	11,023	11,542	11,257	11,713	11,609
YoY	5.1%	4.5%	7.3%	11.1%	12.6%	12.8%	14.8%	13.3%	9.3%	5.3%
営業利益	273	320	381	488	573	636	533	591	464	490
YoY	6.2%	-21.8%	41.6%	63.2%	109.9%	98.8%	39.9%	21.1%	-19.0%	-23.0%
営業利益率	2.9%	3.3%	3.8%	4.9%	5.3%	5.8%	4.6%	5.3%	4.0%	4.2%

出所：会社資料よりSR社作成

新規受託や既存取引先における新店舗への対応などにより順調に取引が拡大した。また、需要予測の精度向上による在庫の削減、電子商談による資機材を中心とした仕入れコストの削減、物流コストの削減など、収益性改善に向けた取り組みを推進した。

自動販売機事業

自販機事業（百万円）	FY02/13 Q1	Q2	Q3	Q4	FY02/14 Q1	Q2	Q3	Q4	FY02/15 Q1	Q2
売上高	7,508	8,571	7,419	7,702	7,498	8,716	7,479	9,636	8,330	9,471
YoY	-4.0%	-2.1%	-5.9%	-1.6%	-0.1%	1.7%	0.8%	25.1%	11.1%	8.7%
営業利益	454	728	432	782	535	812	433	1,288	551	894
YoY	-8.5%	9.8%	-5.9%	9.8%	17.8%	11.5%	0.2%	64.7%	3.0%	10.1%
営業利益率	6.0%	8.5%	5.8%	10.2%	7.1%	9.3%	5.8%	13.4%	6.6%	9.4%

出所：会社資料よりSR社作成

2014年2月期に設置した自動販売機の売上が寄与したことに加えて、電子マネーやデジタルサイネージに対応した付加価値型自販機の展開、自販機専用のプライベートブランド飲料の開発などの販売強化に向けた取り組みを推進した。

サポート事業

サポート事業（百万円）	FY02/13 Q1	Q2	Q3	Q4	FY02/14 Q1	Q2	Q3	Q4	FY02/15 Q1	Q2
売上高	2,072	2,218	3,509	3,024	2,964	3,433	3,604	3,550	3,460	3,859
YoY	23.0%	13.5%	62.4%	38.7%	43.1%	54.8%	2.7%	17.4%	16.7%	12.4%
営業利益	40	191	293	-20	77	323	312	117	308	369
YoY	-	-	33.2%	-	92.5%	69.1%	6.5%	-	300.0%	14.2%
営業利益率	1.9%	8.6%	8.3%	-0.7%	2.6%	9.4%	8.7%	3.3%	8.9%	9.6%

出所：会社資料よりSR社作成

サポート事業の営業利益は、前年同期の400百万円（営業利益率6.3%）から677百万円（同9.2%）へと大幅に増加、子会社のカジタク社（家事代行・生活支援サービス、出資比率90%）、イオンコンパス社（旅行会社、同54.9%）の業績成長が貢献した。

カジタク社は、既存事業の伸長に加えてサービス別にパッケージ化した「家事玄人（カジクラウド）」の拡販が家電量販店などで進み、業績成長に寄与した。イオンコンパス社も、小売業者向けの海外視察やシニア世代向けの企画旅行などのイベント事業が好調に推移した。

2015年2月期第1四半期決算実績（2014年7月2日発表）

売上高	66,475百万円	（前年同期比0.4%減）
営業利益	3,540百万円	（同4.4%増）
経常利益	3,558百万円	（同4.6%増）
四半期純利益	2,015百万円	（同8.4%増）

第1四半期決算のポイント

総合FMSの広がり

消費増税前の駆け込み需要とその後の反動減の影響はあったものの、総合ファシリティマネジメントサービス（総合FMS）の広がりによる需要の取り込みにより、ほぼ計画通りで推移した。

前年同期比 0.4%減収は LED 工事一巡の影響が主要な要因

連結売上高は、イオングループ内 LED 工事が一巡したことによる建設施工事業の売上減により、前年同期比 0.4%減収となった。しかしながら、建設施工以外の事業では前年同期を上回り、かつ、建設施工事業においても LED 以外の工事は前年同期を上回り好調に推移した。

生産性向上と経費コントロールで、四半期ベースで過去最高の営業利益に

全事業における継続的な生産性向上に向けた取り組みと適切な経費コントロールにより、連結営業利益は、四半期ベースでは過去最高益となった。

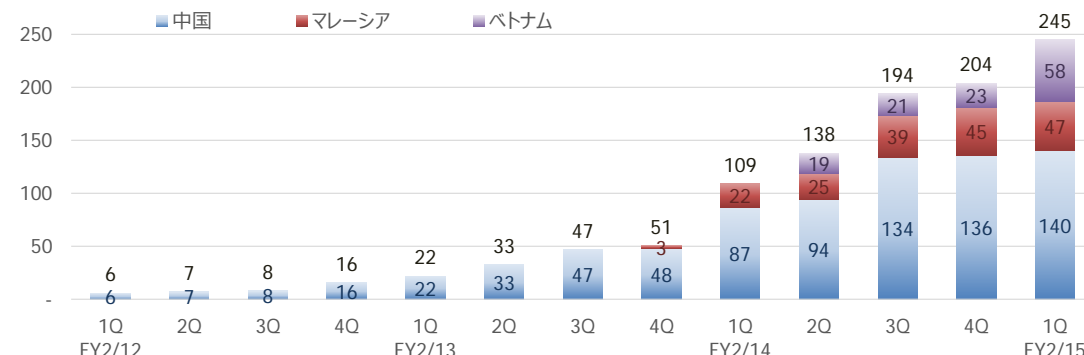
中計達成に向けた組織体制の改革と整備は第 2 四半期までに終了予定

中期経営計画達成に向けた組織体制の改革と整備は第 2 四半期までに終了し、下期から本格稼働体制となる見通し。特に、施設の老朽化を見据えた活性化工事等の需要取り込みに向けたソリューション営業の強化と、グループ外売上拡大に向けて省エネシステム本部を新たに設置した。

アジアにおける総合 FMS 事業

アジアにおける総合 FMS 事業の成長を加速させるべく、各国・各地域とのネットワークを構築、品質管理ノウハウや、環境対応技術の展開を推進した結果、中国では累計で 140 物件、マレーシアでは 47 物件、ベトナムでは 58 物件へサービスの提供先を拡大した。

ベトナムの 58 物件は小規模でスポット的な案件が多く、業績への貢献度合いは小さい。ただ、過去の実績からはスポット的な案件で取引を開始することで、継続的な取引へとつながる場合が多いとのことである。

海外受託物件数推移（件）

出所：同社資料よりSR社作成

設備管理事業

設備管理事業（百万円）	FY02/13 Q1	Q2	Q3	Q4	FY02/14 Q1	Q2	Q3	Q4	FY02/15 Q1	Q2
売上高	10,371	10,753	10,646	10,280	10,622	10,848	11,198	10,790	11,228	
YoY	-2.0%	0.4%	1.0%	-0.3%	2.4%	0.9%	5.2%	5.0%	5.7%	
営業利益	1,105	1,220	1,080	1,256	1,151	1,266	1,188	1,120	1,029	
YoY	-16.0%	-8.8%	-15.2%	8.7%	4.2%	3.8%	10.0%	-10.8%	-10.6%	
営業利益率	10.7%	11.3%	10.1%	12.2%	10.8%	11.7%	10.6%	10.4%	9.2%	

出所：会社資料よりSR社作成

大型商業施設の新店受託、BEMS 機器の拡販が進む

大型商業施設の新店受託に加えて、BEMS 機器を拡販。さらに BEMS によるデータ分析から省エネ商材の提案・追加導入を推進した。その結果、一部施設に実験的に BEMS を導入した顧客からは、各種設備の最適なオペレーションによる省エネ実績が評価され、全国の施設においても他社からの切替えによる BEMS 導入が決定したもの。BEMS 導入による業績への影響は、機器販売とコンサルタント料が主体となるために大きくはないが、顧客との長期契約に繋がるという意味がある。

強化されたエネルギーソリューション営業体制が、下期から本格稼働予定

同社はエネルギーソリューション事業を強化するなかで、独自の設備一体型 ESCO（Energy Service Company）事業を構築しようとしている。商業施設の設備更新に ESCO のスキームを導入することで、設備機器のリース料などを含めて事業展開を図っていきたいとしている。

同社では、中期経営計画達成に向けて組織体制の改革と整備を第 2 四半期中に終了し、下期からの本格稼働を見込んでいる。特に、老朽化した商業施設における省エネ工事等の需要取り込みに向けて、ソリューション営業の強化を図り、グループ外売上拡大に向けた省エネシステム本部を新たに設置する予定である。ソリューション営業の進捗状況に SR 社では注目していきたいと考えている。

新規大型商業施設受託数増、Windows XP 関連費用増により、営業利益率は低下

設備管理事業は、売上高は前年同期比 5.7%増収となったものの、営業利益は同 10.6%減益となり、営業利益率も 9.2%と前年同期の 10.8%から 1.6 ポイント低下した。同社では、この背景として、第 1 四半期は新規大型商業施設の受託件数が多かったこと、Windows XP のサポート終了に伴う PC の更新費用がかかったこと、をあげている。

商業施設の新規受託に際してはオープンに先行して費用が発生する。また、大型商業施設の場合は中小規模の施設と比較して採算性が劣る場合がある。そのため大型商業施設の新規受託が重なると利益率の低下を招く。第 1 四半期の営業利益率 1.6 ポイント前期比悪化に関しては、半分が新規大型商業施設の受託件数増によるもの、半分が Windows XP 関連費用増であったとみられる。また、数値は非開示ではあるが、第 1 四半期の同事業の粗利率は、期初計画よりは良好だったもようである。期初計画では粗利率は第 1 四半期、第 2 四半期、第 3 四半期と改善する見通しであるとのこと。

警備事業

警備事業（百万円）	FY02/13 Q1	Q2	Q3	Q4	FY02/14 Q1	Q2	Q3	Q4	FY02/15 Q1	Q2
売上高	7,898	7,909	7,966	8,032	8,438	8,367	8,481	8,956	8,935	
YoY	-3.8%	-1.0%	-0.7%	0.2%	6.8%	5.8%	6.5%	11.5%	5.9%	
営業利益	601	669	656	766	642	700	761	762	695	
YoY	-13.4%	-3.0%	-5.1%	2.4%	6.8%	4.6%	16.0%	-0.5%	8.3%	
営業利益率	7.6%	8.5%	8.2%	9.5%	7.6%	8.4%	9.0%	8.5%	7.8%	

出所：会社資料よりSR社作成

新規受託の促進に加えて、女性警備員による接遇サービスを取り入れたアテンダーサービスの更なる拡大に向けた提案活動を推進した。同サービスは、中国やベトナムでも展開し、品質の向上と防犯体制の強化を実現するサービスにより国内外で高い評価を得た。ただし、付加価値は通常のサービスより高まるものの、まだ売上構成比は小さい。同サービスは他社との差別化の側面も持ち、警備事業全体での業績底上げに繋がることを同社では狙っている。

清掃事業

清掃事業（百万円）	FY02/13 Q1	Q2	Q3	Q4	FY02/14 Q1	Q2	Q3	Q4	FY02/15 Q1	Q2
売 清掃	10,122	10,084	10,205	10,108	10,539	10,485	10,642	10,654	10,942	
YoY	1.7%	2.1%	1.8%	1.2%	4.1%	4.0%	4.3%	5.4%	3.8%	
営 清掃	1,441	1,508	1,446	1,523	1,397	1,404	1,425	1,490	1,469	
YoY	2.1%	6.1%	-3.7%	-1.6%	-3.1%	-6.9%	-1.5%	-2.2%	5.2%	
営業利益率	14.2%	15.0%	14.2%	15.1%	13.3%	13.4%	13.4%	14.0%	13.4%	

出所：会社資料よりSR社作成

清掃業務改善部を新設、生産性を向上させた清掃サービスの標準化モデルを構築

2014 年 3 月に「清掃業務改善部」を新設、投入人時、作業手法を分析するとともに、全国に清掃のエリアマネージャを配置することで、同社が直営で受託するセンターの品質の向上と効率的な清掃手法を標準化する仕組みを第 1 四半期において構築した。

まだ、超えるべき課題はあるものの、同社の直営店では実際に平均よりも 10%超高い粗利率を達成したケースもあるとしている。同社では目標に対して 6 月時点ではまだ半分程度しか達していないものの、課題は見えており、第 2 四半期以降にこれを克服していくとしている。また、課題克服の時間が惜しいことから、委託会社へも標準化モデルを同時並行的に展開し、かつ、モデルの改善を行っていく予定である。

同社では粗利率への改善効果を第 3 四半期以降に期待している。一方、第 1 四半期の粗利率は前年同期比で改善し、会社計画もやや上回ったとみられ、営業利益率も前年同期比で 0.1 ポイント改善を見せた。

病院等への衛生清掃モデル構築にも着手

また、病院等の医療機関では、汚染度に応じて清掃場所を区分し、ゾーンごとに資機材を分別することで交差汚染を防止する衛生清掃システムの基礎データを集積するなど、除菌や滅

菌、空間洗浄を含む衛生清掃モデル構築に向けた取り組みに着手、推進した。

建設施工事業

建設施工事業（百万円）	FY02/13 Q1	Q2	Q3	Q4	FY02/14 Q1	Q2	Q3	Q4	FY02/15 Q1	Q2
売上高	11,081	18,884	15,767	7,339	15,888	13,929	8,254	7,559	11,858	
YoY	96.4%	126.8%	121.7%	-1.3%	43.4%	-26.2%	-47.7%	3.0%	-25.4%	
営業利益	461	796	450	502	851	764	474	491	741	
YoY	30.6%	23.6%	-1.7%	4.4%	84.6%	-4.0%	5.3%	-2.2%	-12.9%	
営業利益率	4.2%	4.2%	2.9%	6.8%	5.4%	5.5%	5.7%	6.5%	6.2%	

出所：会社資料よりSR社作成

売上高が前年同期比で大幅減となった理由は、一昨年来続いていたイオングループ内 LED 化工事の一巡によるもの。LED 以外の工事は、施設の老朽化を見据えた改装工事やセントラル空調等の熱源更新を計画的に提案した結果、前年同期を上回る受託実績となり好調に推移した。特にリノベーション関連が伸長しているとのこと。

営業利益率は大幅減収になるなかで改善しているが、これは、LED 関連工事の収益性が低いことによるものが大きい。

資材関連事業

資材関連事業（百万円）	FY02/13 Q1	Q2	Q3	Q4	FY02/14 Q1	Q2	Q3	Q4	FY02/15 Q1	Q2
売上高	9,525	9,769	10,057	9,933	10,721	11,023	11,542	11,257	11,713	
YoY	5.1%	4.5%	7.3%	11.1%	12.6%	12.8%	14.8%	13.3%	9.3%	
営業利益	273	320	381	488	573	636	533	591	464	
YoY	6.2%	-21.8%	41.6%	63.2%	109.9%	98.8%	39.9%	21.1%	-19.0%	
営業利益率	2.9%	3.3%	3.8%	4.9%	5.3%	5.8%	4.6%	5.3%	4.0%	

出所：会社資料よりSR社作成

中国・四国地方を中心に多店舗展開する小売企業や、全国でアミューズメント施設を運営する企業への一括購買代行をはじめとして、多くの顧客と順調に取引を拡大した。また、電子商談による資機材を中心とした仕入コストや物流コストの削減など、収益性改善に向けた取り組みも推進した。

売上高が前年同期比 9.3%増収となるなかで、営業利益は同 19%減益となった。これは、収益性の低いフードパック関連が売上高を伸ばしたことによる製品構成の変化による影響が大きかったことによるもの。

自動販売機事業

自販機事業（百万円）	FY02/13 Q1	Q2	Q3	Q4	FY02/14 Q1	Q2	Q3	Q4	FY02/15 Q1	Q2
売上高	7,508	8,571	7,419	7,702	7,498	8,716	7,479	9,636	8,330	
YoY	-4.0%	-2.1%	-5.9%	-1.6%	-0.1%	1.7%	0.8%	25.1%	11.1%	
営業利益	454	728	432	782	535	812	433	1,288	551	
YoY	-8.5%	9.8%	-5.9%	9.8%	17.8%	11.5%	0.2%	64.7%	3.0%	
営業利益率	6.0%	8.5%	5.8%	10.2%	7.1%	9.3%	5.8%	13.4%	6.6%	

出所：会社資料よりSR社作成

前期に設置した自動販売機の売上が大きく寄与したことに加え、電子マネー対応型など付加価値自販機の展開、自販機専用のプライベートブランド飲料商品の開発など、販売強化に向けた取り組みを推進した効果が表れた。

売上高は 2014 年 2 月期第 4 四半期より大きく増加しているが、これはイオングループ入りしたダイエー向けが貢献している。ただし、消費増税の影響により営業利益率は悪化した。

サポート事業

サポート事業（百万円）	FY02/13 Q1	Q2	Q3	Q4	FY02/14 Q1	Q2	Q3	Q4	FY02/15 Q1	Q2
売上高	2,072	2,218	3,509	3,024	2,964	3,433	3,604	3,550	3,460	
YoY	23.0%	13.5%	62.4%	38.7%	43.1%	54.8%	2.7%	17.4%	16.7%	
営業利益	40	191	293	-20	77	323	312	117	308	
YoY	-	-	33.2%	-	92.5%	69.1%	6.5%	-	300.0%	
営業利益率	1.9%	8.6%	8.3%	-0.7%	2.6%	9.4%	8.7%	3.3%	8.9%	

出所：会社資料よりSR社作成

イオンコンパス(株)では、新たにシニア世代に向けた企画旅行（日本一周クルーズツアー等）を開発・販売するなどイベント通販事業が好調に推移した。また、(株)カジタクでは、家事代行サービスをパッケージ化した「家事玄人（カジクラウド）」の販売個数が前年同期比で約 2.5 倍に拡大し、サポート事業の売上高及び収益性の向上に寄与した。

過去の四半期実績と通期実績は、過去の財務諸表を参照

今期会社計画

（百万円）	FY02/14 上期	下期	通期	FY02/15 上期	下期	通期	FY02/16 上期会予	下期会予	通期会予
売上高	**133,552**	**123,691**	**257,243**	**134,049**	**132,656**	**266,705**	**138,000**	**142,000**	**280,000**
YoY	5.3%	1.3%	3.4%	0.4%	7.2%	3.7%	2.9%	7.0%	5.0%
売上原価	116,570	106,958	223,528	116,771	114,817	231,588			
売上総利益	**16,981**	**16,733**	**33,714**	**17,278**	**17,839**	**35,117**			
YoY	13.3%	9.8%	11.5%	1.7%	6.6%	4.2%			
利益率	12.7%	13.5%	13.1%	12.9%	13.4%	13.2%			
販管費	9,406	9,193	18,599	9,575		19,256			
販管費率	7.0%	7.4%	7.2%	7.1%	-	7.2%			
営業利益	**7,575**	**7,540**	**15,115**	**7,702**	**8,159**	**15,861**	**8,000**	**9,000**	**17,000**
YoY	6.5%	11.1%	8.7%	1.7%	8.2%	4.9%	3.9%	10.3%	7.2%
利益率	5.7%	6.1%	5.9%	5.7%	6.2%	5.9%	5.8%	6.3%	6.1%
経常利益	**7,571**	**7,521**	**15,092**	**7,725**	**8,218**	**15,943**	**8,000**	**9,000**	**17,000**
YoY	6.3%	11.1%	8.6%	2.0%	9.3%	5.6%	3.6%	9.5%	6.6%
利益率	5.7%	6.1%	5.9%	5.8%	6.2%	6.0%	5.8%	6.3%	6.1%
当期純利益	**4,147**	**4,014**	**8,161**	**4,380**	**4,345**	**8,725**	**4,500**	**4,900**	**9,400**
YoY	5.1%	12.6%	8.7%	5.6%	8.2%	6.9%	2.7%	12.8%	7.7%

出所：会社資料よりSR作成

2016 年 3 月期会社計画については取材後に更新を予定している。

2015 年 2 月期は中期計画の初年度にあたり、売上高は前期比 5%増収の 2,700 億円、営業利益は同 5.9%増益の 160 億円を目指す。

第 3 四半期発表の段階では営業利益はやや未達となる可能性が高い（詳細は 2015 年 2 月期第 3 四半期の項目を参照）。以下は、期初計画の内容である。

消費増税後の不透明要因、労務費の上昇懸念を織り込んだ会社計画

中期計画での 3 ヵ年平均売上高成長率は 8.7%となるが、初年度は 5%増収を目指す。同社では、売上高においては消費増税後の不透明要因を考慮、利益面では労務費の上昇への懸念を考慮したとしている。

2015 年 2 月期の基本方針として、1) 日本、アジアの営業体制変革、2) 衛生清掃事業及び設備管理一体型 ESCO 事業の構築、3) 経営基盤の強化、を掲げる。以下は 1）及び 2) の概略である。

営業体制の変革

営業体制は、ソリューション営業を徹底していくとし、中期計画でも掲げられているプロダクトアウト型からマーケットイン型への営業体制の変革を目指す。顧客別・業種別の営業体制の構築を図っており、重点市場である病院・介護施設市場の獲得に向けた事業部も新設された。また、従来から進めている IT システム活用を更にすすめて、IT 投資によるデータベース構築及び運用を実施し、顧客別・施設別のモニタリングを徹底していく、とする。

衛生清掃事業及び設備管理一体型 ESCO 事業の構築

衛生清掃事業・エネルギーソリューション事業とも、中期計画上で経営資源を重点的に配分すべきと定めた事業領域である。衛生清掃事業については、初年度にあたる 2015 年 2 月期は清掃標準化モデルを構築し、それを自社直営拠点から委託企業にまで拡大することで、収益性の一定の改善を図る計画。

既に 2014 年 3 月に清掃業務改善の部署を設置、国内エリアマネージャ 5 名を配置し、直営 93 拠点に対する業務効率改善の徹底を図っている。直営拠点での清掃標準化モデルをマニュアル化して、同社清掃事業の 8~9 割を占める委託会社へも展開する予定で、8 月には委託会社にまで拡大したいとしている。

2015 年 2 月期の目標効果額は、直営拠点では 6 月開始後 9 ヶ月で約 3 億円、委託会社は 8 月にスタートし、7 ヶ月で約 2 億円の 5 億円の改善を見込む。同社の清掃業務に関わる人員は約 3 万名にも及び、かつ、委託先・直営拠点別での収益性に高低が出てしまっている。中期経営期間中では作業効率の 25%向上を目指し、低収益性の委託先・拠点を高収益性体質に引き上げることで更なる効果を狙っている。

ESCO 事業に関しては、2015 年 2 月期はイオングループのマックスバリュ全店に BEMS 設備を導入し、2014 年 5 月よりエネルギーマネジメントを開始する予定。

中長期業績見通し

同社は 2014 年 4 月に 2017 年 2 月期を最終年度とする中期計画を発表した。数値目標として 2017 年 2 月期の売上高 3,300 億円以上、営業利益 210 億円以上、営業利益率 6.4%以上が掲げられている。イオングループの依存度の引き下げと海外展開の拡充を目指しており、各々売上高比率は 35%、10%が目標とされた。また、人件費については昨今の環境を考慮して、年率 2%の上昇を織り込んでいる。

中期計画の骨子は、1）総合 FMS の確立（競争優位性の確立）、2）アジア市場の開拓、3）組織基盤の構築である。また、中長期的成長機会の獲得の観点から、特に a）衛生清掃、b）エネルギーソリューションの二つを、経営資源を重点的に配分する事業領域として設定している。

<u>2016 年 2 月期会社計画は、中計がローリングされて見直される可能性あり</u>

2015 年 2 月期営業利益がやや未達となる可能性があることから、中期計画についても、現状を踏まえた上でローリングして発表されることも考えられる。仮に中期計画がローリングさ

れるならば、中期計画の内容は、その次の中期計画で飛躍するための準備期間として、必ず達成可能な数字が公表される可能性が高いとみられる。

（2015 年 2 月期第 3 四半期時点における、各事業の 2016 年 2 月期業績への考え方については、2015 年 2 月期第 3 四半期の項目を参照）

以下は、期初時点での中期計画の考え方である。

売上増約 730 億円の考え方（2014 年 2 月期比）

M&A は含まず

今回の中期計画では売上高を 2014 年 2 月期に比して約 730 億円（以上）の増加を見込んでいる。前回の中期計画では売上増 1,000 億円の内約 1/3 を M&A の寄与が占めていたが、今回の中期計画には M&A によるものは含んでいない。あくまでも既存事業を深耕することで業績成長を目指す考えである。

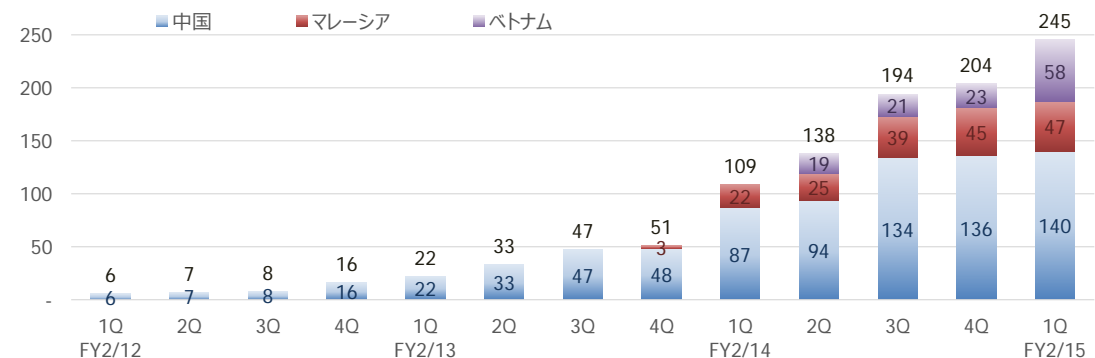
約 1/3 が国内イオングループ、約 1/3 が海外、約 1/3 が国内イオングループ外

内容は非開示ながら、おおまかな内訳として増加分の約 1/3 を国内イオングループ向けで、同約 1/3 を海外売上高の増加で（海外イオングループ含む）、残り約 1/3 を国内イオングループ外での増加を見込む。

国内イオングループ向け

同社ではイオングループで同社が受託出来ていない案件が約 500 億円あると認識、組織改編（新たに同グループ向け営業部を新設）も含めて強化に取り組んでいる。従来はイオングループの中でも規模の大きな企業からの受託が中心であったが、比較的規模の小さいグループ企業からの受託に取りこぼしがあったと認識、特にこういった企業に向けて営業を強化したいとしている。

海外売上高の増加 ～ アジア№1 の企業を目指して

海外受託物件数推移（件）

出所：会社資料よりSR社作成

アジア市場には、中国、アセアンに進出しており、2017 年 2 月期に売上高 300 億円を目指す（2014 年 2 月期の売上高はまだ売上の 2%ほど）。受託施設数は中国が 136 物件、マレーシアが 45 物件、ベトナムが 23 物件となる。現在の売上高はほぼ中国だが、中期計画では中国・アセアンとも売上高を 100 億円以上成長させる考えであるとみられる。

新興国では、海外企業 ISS・SODEXO との競争が本格化してきているものの、都市部への人口集中で市場は拡大基調にあり、イオングループのアジアシフトも加速しているといった事業環境にある。

イオングループが 2017 年 2 月期までの 3 年間で 4,000 億円を投資する計画

アジアへはイオングループが 2017 年 2 月期までの 3 年間で 4,000 億円を投資、中国、ベトナム、インドネシア等に大型のショッピングセンター（SC）の出店を加速する計画。同社もこれに関わる総合 FMS 事業の受託を目指し、海外売上高成長の牽引役の一つとする考えである。

中国における連邦制経営体制、アセアンにおける総合 FMS メニューの構築

前回の中期計画では現地有力企業の子会社化など、中国・アセアン各国で事業基盤を構築してきた。今回の中期計画では、1）中国における連邦制経営体制の確立、2）アセアン各国における総合 FMS メニューの構築、を掲げる。

中期計画では、現地有力企業との地域合弁戦略を更に推し進める。現在の、北京市、天津市、江蘇省、湖北省、広東省に加えて、山東省への進出に向けて準備を進めている。2007 年に北京市に現地法人を設立して以来、各都市・地域の最大手・大手現地資本と M&A を含む協業をすることで事業を成長させてきたが、これを更に強化するもの。

中国における展開では、ESCO 事業や昇降機事業など同社が強みを持つ分野を専門化することで、差別化を図っていく戦略。中国は世界最大の昇降機市場だが、同社は江蘇省の昇降機大手を M&A で獲得しており、攻めの基盤が整いつつある。

アセアンについては現状の売上高規模は小さい。中期計画ではイオングループ向けを含むものの、中国とほぼ同様の売上増加を見込む。国別では、マレーシアでは清掃・自販機・省エネの 3 事業で国内シェア№1 を目指す。ベトナムでは、サービスメニューの拡充と日系・外資系企業への営業活動を引き続き強化する。そして、新たにカンボジア、シンガポール、インドネシアへの進出を計画している。

国内イオングループ外 ～ 2017 年 2 月期イオングループ外比率を 35%に伸ばす

イオングループ外比率は 2014 年 2 月期で 31%、これを 2017 年 2 月期に 35%に伸ばし、将来的には 40%を目指す。イオングループ外の総合 FMS 市場は寡占化が進んでおらず、同

社ノウハウを活かした事業展開が可能な市場である。従来からも取り組んでおり、2014 年 2 月期においてもホテル・病院等の新規受託を進めたが、これを更に拡大する計画である。

同社では「従業員がイオングループ（の仕事）に慣れきったら困る」として、イオングループ向けの成長をイオングループ外向けが打ち消す勢いを持たせたいとしている。そのために、営業活動、事業開発、人材育成、IT 投資など組織基盤を中期計画で再構築する計画である。

総合 FMS の確立（競争優位性の確立）

中期計画の骨子の一つが「総合 FMS の確立（競争優位性の確立）」である。同社は新たな成長機会獲得の観点から、中期計画では「衛生清掃」「エネルギーショリューション」に重点的に経営資源を配分していくとしている。総合 FMS の事業環境としては、2020 年東京オリンピックを見据えた欧米大手 FM 企業の進出という脅威があるものの、総合 FMS への需要は高まっており、病院・介護といった新たな需要が出てきている。

衛生清掃事業の強化

同社の清掃事業の2014年2月期売上高は42,320百万円（構成比16.5%）、営業利益は5,716百万円（同 25.5%。連結消去・のれん償却・全社費用除く）、営業利益率は 13.5%。同社ではこれを 2021 年 2 月期に 1,800 億円以上（M&A を含む）にしたいとしている。現在の国内市場規模を 1.3 兆円と同社では推定、国内では市場成長はないものの市場シェア 10%以上を目指すことによって増収を図る考えである。

その為に 1) 新規領域の開拓、2) 清掃標準化モデルの確立の二つの施策を推進する。新規領域としては病院・介護施設の拡充を狙っている。全国展開する大手病院グループは経営改革に熱心なグループが多く、その要望（衛生・環境、安全・安心、サービスの均質化、コスト削減など）は同社の掲げる総合 FMS の価値観と合致していると同社では捉えている。

新規領域の開拓 ～ 全国展開する大手病院グループの攻略

同社は後述する組織改革で、例えば病院といったように市場別に攻略する仕組みを作り、これまでの同社商品の優位性をアピールするプロダクトアウト的発想から、市場の需要に応えるマーケットイン型にビジネスモデルを 2015 年 2 月期から変更した。予算も事業本部が立案するのではなく、顧客・市場を一番知っている営業部隊が予算を立案する方向に変化させた。

新規領域の開拓 ～ 欧州メーカー等との協業によるサービスメニューの開発推進

また、業容を加速させるために、欧州メーカーや国内大手商社のヘルスケア部門との協業により、サービスメニューの開発も推進する。例えば、病院・介護施設を攻める際には除菌・滅菌といった技術が欠かせない。こういう欧州メーカーが進んでいる分野は積極的に欧州の

大学や企業との協業を進めていく考えにある。実際、既にスイスの大学と連携を進めているという。今後、2021 年 2 月期 1,800 億円以上を目指すには M&A は欠かせないが、同社では、既にアライアンスのターゲットはある程度決まっているもようである。

清掃標準化モデルの確立により売上総利益率を上昇させる

同社では、衛生清掃事業の売上総利益率を 2021 年 2 月期までに 10%上昇させる目標を持つ。付加価値あるサービスメニューの開発もあるが、コスト構造を変化させることで売上総利益率の大幅上昇を狙いたい考えにある。清掃事業は同社セグメントの中では営業利益率が一番高い（2014 年 2 月期 13.5%）が、まだまだ収益性の向上が可能としている。

そのために第 2 の清掃標準化モデルの確立（最適労働投入量をベースにした提供品質の均質化）を目指している。2010 年 2 月期にも清掃標準化に取り組んだが、残念ながら約 4 年を経て、やや「タガが緩んだ」面があることから、更なる標準化に取り組んでいる。

清掃事業は売上の約 8～9 割を外部会社に委託し、直接関わっている部分は 1~2 割に過ぎない。しかし、利益構成は 2 割超えており、かつ、事業所によっても利益率の幅が大きい。であるならば、委託会社に同社の高収益体質のノウハウを注入し、かつ、同社の中での低収益性の事業所のコスト構造を改善することで、売上総利益率を上昇させられる。清掃事業に関わる約 3 万人の生産性を上げて収益の下支えを図っていく。今回、売上原価を一から見直し、既に直営全 93 拠点で見直しに取り掛かっている。2015 年 2 月期、2016 年 2 月期とその進捗状況を期待したい。

エネルギーソリューション事業の強化

エネルギーソリューション事業では、1）独自の設備管理一体型 ESCO 事業の構築、2）イオングループ全体のエネルギーをトータルマネジメント、の強化を図る計画。ESCO 事業は中期計画期間中で 100 億円の売上増を見込む。また、2016 年を目途とされた電力自由化を睨んで、他社との共同出資による売電事業モデルの検証等を行っている。

ESCO 事業

ESCO 事業は設備管理一体型 ESCO 事業に更に取り組んでいく。競争も激しいが、同社はビルメンテナンスで既に省エネ技術を保有している点が強みとなる。制御機器を組み合わせて終わるのではなく、設備管理のノウハウを注入することで、従来比で 10～15%の省エネを可能にするという。こうした同社の強みを市場に訴求し、業容拡大を狙っていく考えにある。

イオングループのエネルギーマネジメント

また、イオンの環境報告書によると、2013 年 2 月期のイオンリテール・マックスバリュ 6 社・イオンスーパーセンター社・イオンビッグ社の電気使用量は 2,113 百万 kWh となっている。仮に電気料金を 22 円/kWh として年間の電気料金を試算すると 465 億円となる。ここに他グループ企業も加えれば更に多額の費用を年間支払っていることとなり、2014 年 4

月の説明会ではイオングループの電気料金は年間 800 億円強との試算も示された（関西電力管内で一番電気使用量が多いのは JR 西日本社、次点がイオングループだという）。こうした多額のエネルギー費用をマネジメントすることで、イオングループの費用削減とともに同社の業容拡大・ノウハウ蓄積にもつながるものと考えられる。

組織基盤の構築

これらの中期計画の施策の実行、目標を達成するために中期計画では組織基盤の構築も重点項目の一つとしてあげられている。ここで重視されている点は、1) 機動的な事業推進・ソリューション営業を目指した組織再編、2) サービス品質の追及を目指した人材育成への取り組み、3) 事業成長の加速と小さな本社を実現するための IT 投資である。

上述の衛生清掃事業、エネルギーソリューション事業を進めるために、組織の集約・再編を行い、顧客別・業種別の営業体制を構築するとしている。2015 年 2 月期期初から既に取り掛かっており、より顧客のニーズを取り込むマーケットイン型の事業モデル構築を目指している。また、中期計画 3 ヵ年で約 30 億円の IT 投資を予定、衛生清掃事業、エネルギーソリューション事業による成長加速のためのツール・システムの開発に取り組む計画である。

事業内容

ビジネスの概要

同社は、イオン（株）（純粋持株会社、東証 1 部 8267）系の施設管理大手で、商業施設に強みを持つ。1972 年、（株）ニチイ（（株）マイカル（2011 年 3 月にイオンリテール（株）に吸収）の 1996 年までの社名）が、自社店舗のメンテナンスを行う会社として、（株）ニチイメンテナンス（1976 年、商号を（株）ジャパンメンテナンスに変更）としてスタートする。マイカル社は、2001 年に経営破綻し会社更生法の適用を受け、マイカル社の子会社であった（株）ジャパンメンテナンスと（株）イオンテクノサービスとが 2006 年に合併し、当時から上場会社であった（株）ジャパンメンテナンスを存続会社とし、商号を現在のイオンディライト（株）に変更した。イオンリテール（株）を中心としたグループ（イオンの連結対象）向けが売上高の 65%程度、営業利益では 70%程度を占めている。主要顧客である、イオンリテール（株）における同社のシェアは 8～9 割、イオンモールは（株）ダイヤモンドシティ（三菱系）を吸収合併した背景もあり同社のシェアは 6 割程度。同社グループの SM（スーパーマーケット）を営むマックスバリュ内のシェアは 6～7 割程度となっている。

M&A

同社は、M&A によって成長を加速しており、下記に挙げるのは、最近の主な事例となる。

- 2008年10月、当時北関東最大手の総合ビルメンテナンスであった環境整備（株）の株式40%を取得し子会社化。

- 2009年4月、近畿圏を中心に営業基盤をもつビルメンテナンス会社である（株）ドゥサービスの株式40%を取得し子会社化した。

- 2010年9月、チェルト(株)を合併し資材関連事業と自動販売機事業をスタートさせる。また、同じく同年9月にチェルト社の子会社であった、确路通（北京）商貿有限公司（現永旺永楽（北京）商貿有限公司）を子会社化した。

- 2011年4月、家事代行、クリーニングサービス、マンションコンシェルジュ等を手がける家事支援サービスである(株)カジタクの株式90%を取得し子会社化。

- 2011年5月、エイ・ジー・サービス（株）を子会社化。24時間365日対応可能なコールセンターを有し、チェーン展開する小型商業施設のトータルな施設管理を提供している。顧客には、日本マクドナルドホールディングス（株）（JASDAQ 2702）、（株）コメリ（東証1部8218）、（合）西友などが存在する。

- 2012年10月、出張・会議関連業務代行サービスを展開するイオンコンパス（株）を子会社化（持分55%）。法人向けの出張手配や視察・各種団体旅行の企画手続や、会議・イベントの会場手配など幅広いサービスを展開している。

イオンの M&A

イオンは、2013 年 3 月 4 日、J・フロントリテイリング（株）（東証 1 部 3086）の子会社である食品スーパー、（株）ピーコックストアを買収すると発表した（2013 年 4 月 1 日付け）通り、M&A には積極的である。ピーコックの合計店舗数は 82 店舗（2013 年 3 月時点）となっており、これらの M&A によって新規にグループとなる店舗は同社の新たな収益源となる。

また、2013 年 3 月に同年 4 月を目途に（株）ダイエー（東証 1 部 8263）に対し TOB（株式公開買い付け）を実施し、4 割超の株式を取得（2013 年 3 月時点、2 割保有）および取締役の過半数を派遣し、子会社化すると発表した。子会社化することにより、（株）ダイエーとの間で商談が容易となることが期待される。2013 年 2 月期時点においては、90 億円程度の売上のようだが、2014 年 2 月期には 1.5 倍程度には拡大できるだろうとマネジメントはコメントしている。

以下は、同社の業績に寄与しそうなイオンの最近（2013 年 4 月時点）の M&A の事例である。
2012 年 11 月、テスコジャパン（株）の株式（50%）を取得。
2012 年 11 月、カルフール社のマレーシア事業の買収完了。

事業概要

同社のビジネスは、設備管理事業、警備事業、清掃事業、建設施工事業、資材関連事業、自動販売機事業、サポート事業、その他（不動産事業）8 つのセグメントからなる。

（百万円）	FY3/11	FY3/12	FY3/13	FY3/14
売上高	170,905	219,797	248,876	257,243
設備管理	40,019	42,147	42,050	43,458
警備	32,088	32,235	31,805	34,242
清掃	41,142	39,852	40,519	42,320
建設施工	16,420	28,513	53,071	45,630
資材関連	18,718	36,730	39,284	44,543
自動販売機	17,188	32,280	31,200	33,329
サポート事業	5,271	7,980	10,823	13,551
その他	56	57	119	167
YoY	21.8%	28.6%	13.2%	3.4%
設備管理	-1.2%	5.3%	-0.2%	3.3%
警備	-6.3%	0.5%	-1.3%	7.7%
清掃	-6.4%	-3.1%	1.7%	4.4%
建設施工	18.2%	73.6%	86.1%	-14.0%
資材関連	-4.3%	96.2%	7.0%	13.4%
自動販売機	2.4%	87.8%	-3.3%	6.8%
サポート事業	-	51.4%	35.6%	25.2%

（百万円）	FY3/11	FY3/12	FY3/13	FY3/14
営業利益	12,031	13,762	13,901	15,115
設備管理	5,115	5,084	4,661	4,725
警備	2,764	2,823	2,692	2,865
清掃	5,937	5,882	5,918	5,716
建設施工	1,214	1,936	2,209	2,580
資材関連	627	1,234	1,462	2,333
自動販売機	1,480	2,330	2,396	3,068
サポート事業	375	156	504	829
その他	215	156	237	331
消去他	-5,698	-5,843	-6,180	-7,334
営業利益率	7.0%	6.3%	5.6%	5.9%
設備管理	12.8%	12.1%	11.1%	10.9%
警備	8.6%	8.8%	8.5%	8.4%
清掃	14.4%	14.8%	14.6%	13.5%
建設施工	7.4%	6.8%	4.2%	5.7%
資材関連	3.3%	3.4%	3.7%	5.2%
自動販売機	8.6%	7.2%	7.7%	9.2%
サポート事業	7.1%	2.0%	4.7%	6.1%

出所：会社資料よりSR社作成

イオングループ内の顧客は、イオンリテール（株）、イオンモール（株）（東証 1 部 8905）、マックスバリュ各社などとなる。イオングループ外の顧客は、商業施設、オフィスビル・事務所、ホテル・宿泊施設、医療・福祉施設、学校施設、工場・作業場、倉庫・物流センター、パブリック施設、各種イベント、その他となっている。

設備管理事業

（百万円）	FY2/11	FY2/12	FY2/13	FY2/14	FY2/14 1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	40,019	42,147	42,050	43,458	10,622	10,848	11,198	10,790
YoY	-1.2%	5.3%	-0.2%	3.3%	2.4%	0.9%	5.2%	5.0%
営業利益	5,115	5,084	4,661	4,725	1,151	1,266	1,188	1,120
YoY	-	-0.6%	-8.3%	1.4%	4.2%	3.8%	10.0%	-10.8%
利益率	12.8%	12.1%	11.1%	10.9%	10.8%	11.7%	10.6%	10.4%

出所：会社資料よりSR社作成

設備管理事業は、施設全体を常に最良の状態にマネジメントするために、その施設に最適な点検・保守・整備を実施、24 時間 365 日の監視体制で不測の事態にも即応する。大型 SC 内に技術免許（電気工事士等）を持つ技術者が常駐で設備管理するストックビジネスである。管理対象は、建物の電気、水道、ガスなどの光熱費、空調管理（設備機器の運転管理、修理、工事、法定点検など管理全般）、入退管理、顧客の防犯、駐車場の管理など多岐にわたる。売上総利益率は 15%程度、営業利益率は 11%程度で安定している。必要な設備は顧客側（施設のオーナー）が購入し、同社の主なコストは人件費や設備管理費（水道・光熱費、減価償却費など）となる。また食品スーパーなどの小規模店舗の場合は定期的な巡回管理に加え、モニタリングシステムを構築し非常駐型で遠隔管理を行っている。

警備事業

(百万円)	FY2/11	FY2/12	FY2/13	FY2/14	FY2/14 1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	**32,088**	**32,235**	**31,805**	**34,242**	**8,438**	**8,367**	**8,481**	**8,956**
YoY	-6.3%	0.5%	-1.3%	7.7%	6.8%	5.8%	6.5%	11.5%
営業利益	**2,764**	**2,823**	**2,692**	**2,865**	**642**	**700**	**761**	**762**
YoY	-	2.1%	-4.6%	6.4%	6.8%	4.6%	16.0%	-0.5%
利益率	8.6%	8.8%	8.5%	8.4%	7.6%	8.4%	9.0%	8.5%

出所：会社資料よりSR社作成

施設警備から雑踏・交通誘導警備、貴重品運搬警備等あらゆる警備業務に対応し、人的警備に先端機器を組み合わせた、オーダーメイドのセキュリティプランの提案を目指している。

警備員が常駐し、顧客の施設を警備するというストックビジネス。実際の警備業務は、連結子会社のイオンディライトセキュリティ（株）に委託している。警備員の労務費負担が重いため、売上総利益率は 13%程度と比較的低い（綜合警備保障（株）（東証 1 部 2331）は 2013 年 3 月期 23.2％、セコム（株）（東証 1 部 9735）は同 34.2%）。

また、コンシェルジュ的な意味合いを持つアテンダーと呼ばれる警備を同様に 2012 年 2 月期下期より始めている。アテンダーとは警備に案内サービスを加えた、女性の警備兼案内係であり、従来の警備員のイメージを刷新し、ホスピタリティのある警備を目指している。2014 年 2 月期現在、約 30 名のスタッフで 17 店舗に設置した。顧客先からの需要は強いこともあり、2014 年 3 月に推進プロジェクトチームも立ち上げられ、2015 年 2 月期はスタッフ 100 名、53 店舗への拡充を計画している。スタッフの教育等で費用先行となる面もあるが、付加価値の高いビジネスであり、今後の展開に注目したい。

2012 年 2 月期下期より警備のロボット化を目指したコクピットと呼ばれるセキュリティロボットを活用している。2014 年 2 月期時点では、まだ試験段階ではあるものの、このロボット化により大型店舗では 5 人体制だった警備が 3 人で済むもようである。

清掃事業

(百万円)	FY2/11	FY2/12	FY2/13	FY2/14	FY2/14 1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	**41,142**	**39,852**	**40,519**	**42,320**	**10,539**	**10,485**	**10,642**	**10,654**
YoY	-6.4%	-3.1%	1.7%	4.4%	4.1%	4.0%	4.3%	5.4%
営業利益	**5,937**	**5,882**	**5,918**	**5,716**	**1,397**	**1,404**	**1,425**	**1,490**
YoY	-	-0.9%	0.6%	-3.4%	-3.1%	-6.9%	-1.5%	-2.2%
利益率	14.4%	14.8%	14.6%	13.5%	13.3%	13.4%	13.4%	14.0%

出所：会社資料よりSR社作成

清掃事業は、建物・施設の延命までも視野に入れて、スタッフの挨拶・服装・言動など「お客様をお迎えすることを基本」として意識の徹底も図っている。

イオングループの大型ショッピングセンターを数多く担当している経緯から、搭乗式の床洗浄機など大型機器の導入により省力化を進め、作業の標準化・効率化を進めている。業務は受託金額ベースで直営（1～2 割）と委託（8～9 割）に分けられるストックビジネスである。全体の売上総利益率は 20%弱となっているもようだが、直営の方が同利益率は 25%程度と高い。全体の 8 割以上の顧客と長期的な関係を構築している。清掃業務の委託先は、（株）ドゥサービス、環境整備（株）や地場の清掃会社など。従事している清掃員の数は 3 万人程度である。

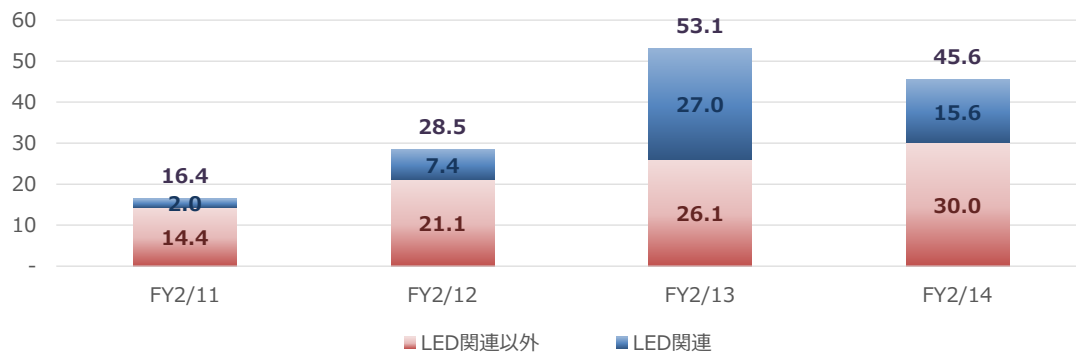
建設施工事業

（百万円）	FY2/11	FY2/12	FY2/13	FY2/14	FY2/14 1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	16,420	28,513	53,071	45,630	15,888	13,929	8,254	7,559
YoY	18.2%	73.6%	86.1%	-14.0%	43.4%	-26.2%	-47.7%	3.0%
営業利益	1,214	1,936	2,209	2,580	851	764	474	491
YoY	-	59.5%	14.1%	16.8%	84.6%	-4.0%	5.3%	-2.2%
利益率	7.4%	6.8%	4.2%	5.7%	5.4%	5.5%	5.7%	6.5%

出所：会社資料よりSR社作成

大規模修繕・店舗内装・原状回復などの工事や太陽光発電システムの設置などを行う。同社の建設施工事業は、リノベーションと環境事業に分けられる。イオングループが売上の 7 割程度を占める。売上総利益率は 10%強となっているもよう。リノベーションとは、看板の付替え、売り場の模様替えなど、イオンの店舗の改修工事（デザインではなく）を行う。イオンモール向けの売上は、通常テナントである専門店が各々改修工事をするため少ない。

環境事業では、LED の取り付けが主な業務となっている。LED の売上は大きく伸長しており 2013 年 2 月期は 260 億円程度（2012 年 2 月期、74 億円）となった。LED は資材（LED 電球）を仕入れ、顧客先で取り付け作業を行い売上が計上される。人件費（協力会社外注費）がコストの 3 割を占め、資材比率は 7 割とみられる。

LED 関連売上高の推移（10 億円）

出所：会社資料よりSR社作成

また、2012 年 4 月、経済産業省・資源エネルギー庁の外郭団体である一般社団法人環境共創

イニシアチブが募集した「エネルギー管理システム導入促進事業補助金」（BEMS：Building Energy Management System　導入促進事業）において、中小ビル等に BEMS を導入して省エネを管理・支援するエネルギー利用情報管理責任者である BEMS アグリゲータに採用された。アグリゲータとは、中小ビル等に BEMS の導入を促進させるとともに、クラウドシステムによって自ら集中管理システムを設置し、顧客に対してエネルギー管理支援サービス（電力消費量を把握し、節電を支援するサービス）を行う事業者。BEMS の導入により、施設の消費エネルギーを「見える化」し、CO2 排出量削減等の環境負荷低減や建物の長寿化を提案していく。

太陽光発電システムでは、静岡県菊川市の遊休地を利用し、売電事業に参画、SPC に共同出資し、配当+周辺業務の受託により収益の拡大を目指している。周辺事業においては、ソーラーパネルを施工する分野は建設施工事業となり、ソーラーパネルを仕入れて施工する形となっている。共同出資部分の収益シェアは 2015 年 2 月期以降となるもよう。

電力会社

イオングループ

出所：会社資料をもとにSR社作成

資材関連事業

（百万円）	FY2/11	FY2/12	FY2/13	FY2/14	FY2/14 1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	**18,718**	**36,730**	**39,284**	**44,543**	**10,721**	**11,023**	**11,542**	**11,257**
YoY	-4.3%	96.2%	7.0%	13.4%	12.6%	12.8%	14.8%	13.4%
営業利益	**627**	**1,234**	**1,462**	**2,333**	**573**	**636**	**533**	**591**
YoY	-	96.8%	18.5%	59.6%	109.9%	98.8%	39.9%	21.1%
利益率	3.3%	3.4%	3.7%	5.2%	5.3%	5.8%	4.6%	5.3%

出所：会社資料よりSR社作成

効率的なロジスティクスにより、オフィス・店舗などで使用される間接資材調達に関するコスト低減と業務効率化を行う事業である。資材関連事業では、店舗で販売を行う際の資材（レジ袋、ギフトバッグ)、制服、バックヤードの消耗品（従業員用の文具、洗剤など）を扱う。この業務では、店頭での資材の在庫切れは厳禁であり顧客のロジスティクス機能も担う。効率的なロジスティクスオペレーションにより、間接資材調達に関するコスト低減と業務効率化を目指している。売上総利益率は 7～8%程度となっている。

自動販売機事業

（百万円）	FY2/11	FY2/12	FY2/13	FY2/14	FY2/14 1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	**17,188**	**32,280**	**31,200**	**33,329**	**7,498**	**8,716**	**7,479**	**9,636**
YoY	2.4%	87.8%	-3.3%	6.8%	-0.1%	1.7%	0.8%	25.1%
営業利益	**1,480**	**2,330**	**2,396**	**3,068**	**535**	**812**	**433**	**1,288**
YoY	-	57.4%	2.8%	28.0%	17.8%	11.5%	0.2%	64.7%
利益率	8.6%	7.2%	7.7%	9.2%	7.1%	9.3%	5.8%	13.4%

出所：会社資料よりSR社作成

飲料用自動販売機に、分煙機やグリーン（観葉植物）などを加えたリフレッシュメント空間の創造を提供している。

同社の扱っている自動販売機は様々な飲料メーカーの混合機である。約 4 万台の自動販売機を保有し、売上総利益率は 11%程度である（2014 年 2 月期）。イオングループ店舗内での売上比率は 7 割程度。残りの 3 割は、ショッピングセンターやオフィス内など。実際のオペレーション作業は外部企業に委託している。2010 年 9 月、自動販売機事業を展開していたチェルト（株）を吸収合併しスタートさせたが、チェルト（株）はイオン（株）の商事部門がスピンアウトしてできた会社であり、イオン（株）が 66.4%の株式を保有していた。

サポート事業

（百万円）	FY2/11	FY2/12	FY2/13	FY2/14	FY2/14 1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	**5,271**	**7,980**	**10,823**	**13,551**	**2,964**	**3,433**	**3,604**	**3,550**
YoY	-	51.4%	35.6%	25.2%	43.1%	54.8%	2.7%	17.4%
営業利益	**375**	**156**	**504**	**829**	**77**	**323**	**312**	**117**
YoY	-	-58.4%	223.1%	64.5%	92.5%	69.1%	6.5%	-685.0%
利益率	7.1%	2.0%	4.7%	6.1%	2.6%	9.4%	8.7%	3.3%

出所：会社資料よりSR社作成

BPO（業務プロセスの外部企業委託。Business Process Outsourcing）サービス、出張・会議関連業務代行サービス、家事支援サービス事業、技術研修事業及び人材派遣事業等を行う。サポート事業の多くが、M&A を梃子に展開されている。BPO サービスは、（株）ジェネラル・サービシーズを子会社化することによって行われた。経費の入力業務、給与計算などの経理業務から、総務・人事・福利厚生・電話対応・システム運用などといった様々な間接業務を請け負っている。

家事代行サービスを営む（株）カジタクは BtoBtoC の総合 FMS モデルとされ、2014 年 2 月期の売上高は 47 億円と前年比 20%弱の成長を見せた。「家事玄人（カジクラウド）」と称し、（株）カジタクが提供する、家事代行サービスのパッケージ販売を行っており、業績成長に貢献している。また、2011 年に子会社化したエイ・ジー・サービス（株）では、24 時間 365 日対応可能なコールセンターを有し、チェーン展開する小型商業施設のトータルな施設管理を提供している。

出張・会議関連業務代行サービスは、イオンコンパス（株）によって営まれる。法人向けの出張手配や視察・各種団体旅行の企画手続や、会議・イベントの会場手配など幅広いサービスを展開。取扱高は 200 億円程度だが、売上手数料が同社の売上総利益に計上されている。

イオンディライトアカデミー（株）では、各領域の設備実機を充実させた研究・研修施設「イオンディライトアカデミーながはま（滋賀県）」で実践的なカリキュラムを実施。技術者などの派遣事業も展開している。

海外事業

2014 年 2 月期における海外売上高比率は 2%程度と小さいが、中期的には、中国・アジアを成長の柱として位置付けている。中国では、各省を 1 つのエリア単位としたエリア展開を進めており、各地域で現地の最大手クラスの企業と協業することで、事業の早期拡大を図っている。2014 年 4 月時点では、北京、天津、広東省、江蘇省、湖北省、広東省において展開し、山東省への進出準備を進めている。中期計画では 2017 年 3 月期に海外売上高比率 10%を目標とする。中国においては現地有力企業との地域合弁戦略の更なる推進と、ESCO 事業や昇降機事業など専門化による差別化戦略の実施、アセアンにおいては総合 FMS メニューの構築を狙っていく計画。

海外の関連企業

- 永旺永楽（中国）物業服務有限公司（持分：100%）：日本で培った技術・ノウハウを活かし、日本のサービス品質(From Japan)と地域社会の風土・習慣を融合(Made in China)させた中国版総合FMSを提供。
- 永旺永楽（杭州）服務外包有限公司（持分：70.0%）：中国・杭州市において、IT活用により企業の人事・総務・財務・経理などの管理部門のアウトソース・効率化を推進す

るBPO(ビジネスプロセスアウトソーシング）を実施。
- 永旺永楽蘇房（蘇州）物業服務有限公司（持分：51.0%）：中国・江蘇省蘇州市において物業管理資質一級のライセンスを保有し、清掃・緑化及び道路施設の設備管理・駐車場管理・倉庫サービスなどのサービスを提供。また、2013年9月に昇降機事業の企業をM&Aで子会社として取得した（同社の孫会社）。
- 武漢小竹物業管理有限公司（持分51.0%）：中国・湖北省武漢市において物業管理最大手。物業管理資質一級のライセンスを保有し、総合ビル管理サービスの他に、会議室サービス、食堂サービス、石材養護サービスを提供。
- AEON DELIGHT (VIETNAM) CO., LTD. （持分：100%）：日本企業初の複数ライセンスの同時取得で日本のサービスを提供。ベトナムにおいて、総合FMS事業を展開。
- AEON DELIGHT（MALAYSIA)SDN.BHD.（持分：100%）：マレーシアを中心としたアセアン地域でのファシリティ・バックオフィス機能の構築・総合FMS事業を提供。

ビジネスモデル

同社は、イオングループとの関係を梃子に総合 FMS（ファシリティマネジメントサービス）最大手に成長した。｢総合 FMS｣とは、企業が保有する施設や設備の管理・メンテナンス、資材調達など、本業以外の周辺業務を一括し引き受けるサービスである。業種・業態を問わず、あらゆる周辺業務（ノンコア業務）をサービスメニュー化し、ワンストップソリューションとして提供している。同社は、総合 FMS 事業としてワンストップサービスを提供することで、（株）東急コミュニティ（東証 1 部 4711）、日本ハウズイング（株）（東証 1 部 4781）、日本管財（株）（東証 1 部 9728）といった競合他社と差別化を図っている。

施設管理においては、一般的にマンション、商業施設、オフィスビルといった 3 つのタイプがあるが、上記の競合先は主にマンション管理を中心にビジネスを展開している。商業施設の管理業務は高コストが参入障壁となっているが、同社はイオングループの大型商業施設において専門性を培い、その地位を築き上げた。

ビルメンテナンスビジネスは、建設業界の構造と似ている。すなわち、プライムコントラクターの下に、2 次請けおよび 3 次請けといった、協力会社（サブコントラクター）が存在する。そういった中で、同社はプライムコントラクターとして、多くの協力会社と共に、各々のビジネスを展開している。顧客との契約は多くの場合は年間契約となるが、8 割以上が長期的な（リピーター）関係が構築され、サービスが提供されている。

同社は基本的に年 1 回契約交渉を行っている。例えば、親会社のイオン（株）は、契約交渉を公平かつオープンにするために入札を行うが、同社は、クライアントのニーズを理解し、ノウハウもあるため、他社に負けない提案が可能である。対象施設が大きくなるほど、同社の規模の大きさや、包括的かつ信頼できるサービスの提供といった優位性が高まる。また、イオングループでは仕様が標準化されていることからオペレーションがスムーズに行われ易いといった強みもあるようだ。

収益性・財務指標

収益性　（百万円）	FY02/08	FY02/09	FY02/10	FY02/11	FY02/12	FY02/13	FY02/14	FY02/15
売上総利益	18,827	20,955	21,118	23,989	28,631	30,227	33,714	35,117
売上総利益率	13.7%	14.4%	15.1%	14.0%	13.0%	12.1%	13.1%	13.2%
営業利益	8,330	9,946	9,970	12,031	13,762	13,901	15,115	15,861
営業利益率	6.1%	6.8%	7.1%	7.0%	6.3%	5.6%	5.9%	5.9%
EBITDA	9,711	11,441	11,563	13,818	16,107	16,138	17,547	18,327
EBITDA マージン	7.1%	7.9%	8.2%	8.1%	7.3%	6.5%	6.8%	6.9%
利益率（マージン）	3.2%	3.3%	3.9%	3.8%	3.1%	3.0%	3.2%	3.3%
財務指標								
総資産利益率（ＲＯＡ）	17.3%	20.3%	20.3%	18.1%	15.5%	14.4%	14.2%	13.4%
自己資本純利益率（ＲＯＥ）	21.0%	19.9%	18.9%	15.5%	12.5%	12.5%	12.3%	12.0%
総資産回転率	2.9	3.0	2.9	2.6	2.5	2.6	2.4	2.2
運転資金（百万円）	7,394	7,502	7,330	7,298	9,047	22,366	13,223	12,534
流動比率	127.7%	149.8%	184.4%	210.0%	215.5%	226.9%	229.9%	224.0%
当座比率	127.6%	135.8%	166.6%	195.4%	201.0%	207.6%	208.9%	207.5%
営業活動によるCF/流動負債	29.4%	31.3%	38.6%	29.0%	30.0%	-12.7%	57.5%	40.1%
負債比率	40.7%	27.6%	34.6%	60.4%	63.5%	43.4%	63.1%	73.4%
営業活動によるCF/負債合計	26.0%	31.8%	40.6%	21.5%	27.8%	-12.1%	52.3%	35.5%
キャッシュ･サイクル（日）	14.0	14.3	14.8	10.4	8.2	18.5	20.3	12.3
運転資金増減	968	108	-172	-32	1,749	13,319	-9,143	-689

出所：会社資料よりSR作成

同社の営業利益率は、6～7%台で安定推移している。ストックビジネスが中心であることや、売上の 6 割程度がグループ内からの売上となっていることから収入が安定している。

販売費及び一般管理費（百万円）	09年2月期 連結	10年2月期 連結	11年2月期 連結	12年2月期 連結	13年2月期 連結
貸倒引当金繰入額	101	–	77	31	80
給与手当	3,484	3,650	4,175	5,300	5,897
従業員賞与	584	–	–	–	–
賞与引当金繰入額	206	120	92	251	323
役員業績報酬引当金繰入額	103	101	121	120	90
退職給付費用	188	195	216	268	295
役員退職慰労引当金繰入額	21	24	19	15	18
その他	6,321	7,058	7,257	8,883	9,623
	11,008	11,148	11,957	14,868	16,326

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

同社の販売管理費で比重の大きい費用は、人件費であり 4 割程度となっている（2013 年 2 月期）。一方、清掃や警備など多くの業務を外注しており、外注費が単体売上原価の 58.5%を占める（2013 年 2 月期）。商品売上原価は、資材関連事業の商品資材等であり、チェルト(株)を合併し資材関連事業をスタートさせた 2011 年 2 月より増加、同年の単体売上原価は前年比 29.0%増となっている。

売上原価（単体）（百万円）		09年2月期 連結	10年2月期 連結	11年2月期 連結	12年2月期 連結	13 年2月期 連結
商品売上原価		–	–	27,383	52,999	54,433
		–	–	19.6%	29.8%	27.0%
労務費		22,466	20,280	19,647	20,215	20,610
	比率	18.7%	18.7%	14.0%	11.4%	10.2%
外注費		94,857	86,071	87,185	95,676	118,200
	比率	79.2%	79.2%	62.3%	53.9%	58.5%
経費		2,475	2,256	5,808	8,766	8,687
	比率	2.1%	2.1%	4.1%	4.9%	4.3%
合計		119,799	108,608	140,024	177,658	201,933

出所：会社データよりSR社作成

*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

SW 分析（Strengths,　Weaknesses）

強み（Strengths）

- **イオングループであること：**同社は、イオン（株）の子会社であり、同社の売上高はイオングループが70%弱を占める。グループ内の売上比率の高さは収入の安定につながると同時に、イオングループの積極的なアジア戦略は同社業績成長の下支え要因となっている。また、イオングループを顧客基盤に成長してきたために総合FMSとしての技術・ノウハウが蓄積されており、顧客が同社に発注する際の安心感につながる側面があるとSR社は推測している。
- **総合FMS事業における業界大手であること：**同社は、総合FMS事業における業界大手である。総合FMS事業とは、設備管理事業、警備事業、清掃事業、建設施工事業といったノンコア業務を一括して引き受けるワンストップサービスであり、同社の競合他社は、各々のサービスを個別に展開している。顧客企業は、各々のサービスごとに契約するよりは、一括して契約するワンストップサービスを好む傾向があり、同社の総合力は大きなアドバンテージとなり得る。
- **強固なバランスシート：**同社のバランスシートは極めて健全であり、財務的にも余裕がある。2013年2月期末における同社のネットキャッシュは100億円に及ぶ。同社は、このバランスシートを使い、M&Aを進め成長を買うことができる。例えば、全国ビルメンテナンス協会によると、5,000社を超える、ビルメンテナンス業者が存在し、多くが中小の地場企業となっている。

弱み（Weaknesses）

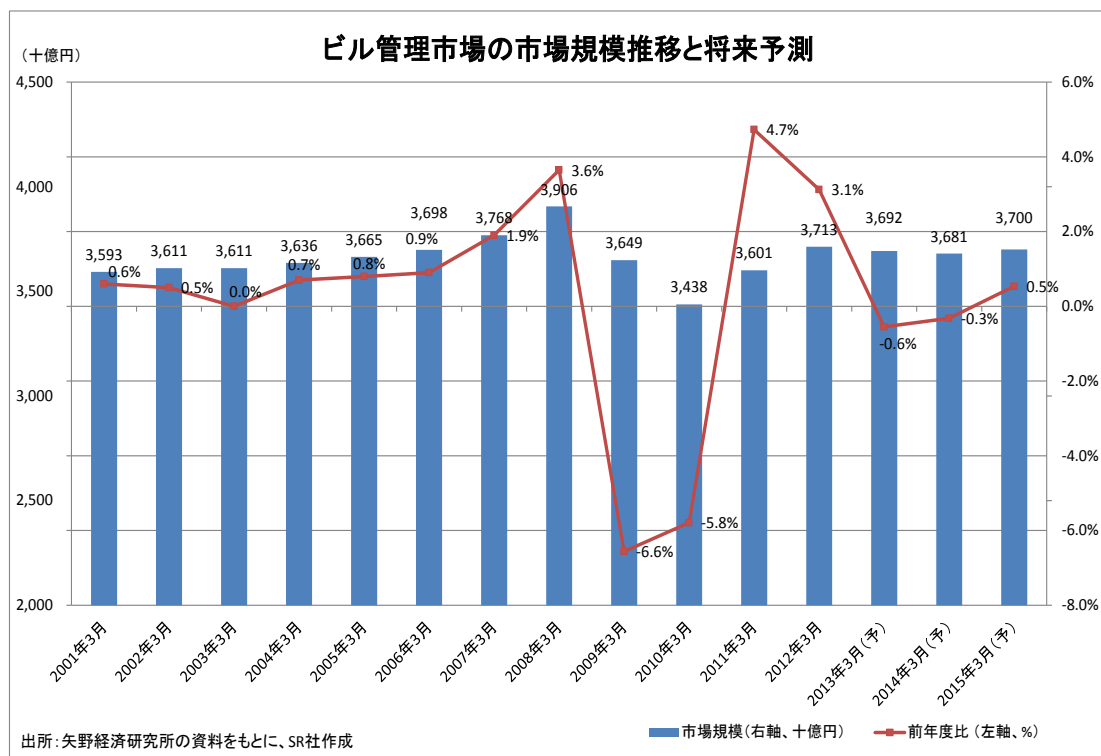
- **国内既存事業の市場成長が限定的：**同社の国内における既存事業の市場は成熟しつつあり、決して大きくはない。このことは同社も認識しており、環境商材などの投入や、M&Aにより、FMS事業者としての総合力を高めていくこととなろう。
- **イオングループへの依存：** 同社の売上高はイオングループが70%弱を占める。このことは強みでもある反面、同社の意思決定の自由度に影響を及ぼす可能性がある。また、グループへの依存度が高いことからイオン色が強い印象を与えており、各々のグループ企業の競合他社（例えば、イオンリテール社の競合他社）に総合FMSサービスを展開しようとした場合、同社のイオン色が強いことが、妨げになる可能性がある。
- **小型の商業施設の経験に乏しい：**同社は新たな成長機会を求め、大都市圏を中心とした小型の商業施設へビジネスを展開している。一方、同社はこれまで、大型商業施設を中心に成長してきたことから、小型の商業施設の経験に乏しい。

市場とバリューチェーン

マーケット概略

2012 年 10 月の矢野経済研究所の調査結果によると、2011 年度（2011 年 4 月～2012 年 3 月）のビル管理市場*規模（元請金額ベース）は、3 兆 7,130 億円（前年度比 3.1%増）となった。2 期連続でのプラス成長とはなったものの、市場環境の厳しさは依然として続いており、2009 年度の大きなマイナス成長からの反動という側面が強いようだ。その中にあって、震災復旧や省エネ・節電に係る工事需要などの拡大がみられ、これら業績が市場規模を底支えした結果、2 期連続でのプラス成長となったとみられている。

*ビル管理市場には、ビルの清掃、設備管理、警備業務等の受託サービスを対象として市場規模が算出されている。ビル管理事業者が請け負う修繕工事、改修工事、リニューアル工事等の周辺業務を含むが、当該事業者の異業種における売上高は含まない。

出所：矢野経済研究所の資料をもとに、SR社作成

同社によると小売店舗をはじめ病院や、学校、ホテルなどを含めた国内清掃受託事業の市場規模は 9,600 億円（2011 年度）であり、同社のシェアは 4%程度としている。うち、店舗清掃に限ってのシェアは 17%程度、ホテルは 2%程度のシェア（他施設におけるシェアは、それ以下）となるもよう。

LED

LED 電球の市場規模は富士経済研究所によると、2011 年の市場規模が 2,020 億円、2012 年には 3,700 億円、2020 年には、4,500 億円程度になるとしている。同社の LED 売上高が 260 億円程度であったことを考えると、同社の市場シェアは 7%弱ということとなる。

循環式節水型樹脂製小便器
同社によると、国内には 400 万台の小便器が存在し、その殆どが陶器製であるとしている（2013 年 4 月時点）。同社は 1 台 12 万円での販売を予定（中期的には競争による価格圧力はあろうが）しており、国内では単純計算で 5,000 億円（400 万台 x 12 万円）の潜在市場ということとなる。

潜在市場分析
国土交通省が 2010 年 3 月に公表したデータによると、日本国内の病院・診療所の延べ床面積は 1,335 万平米となっている。

同社のイオンリテール社向けの清掃事業の売上高は 141 億円、一方イオンリテール社の売場延べ床面積（売場＋レジスペース+店内案内所等）は 397 万平米であった（2012 年 2 月期）。従って、平米当たりの年間売上高は、約 35.5 万円となる。

仮に面積当たりの売上高や清掃作業員の時間給が同水準だとするならば（実際、病院の清掃は複雑で単価は高い）、病院・診療所の清掃が外部委託されれば潜在需要として、500 億円（35.5 万円/平米 x 1,335 万平米）が創出される。

また、同統計データによると、法人等の非住宅延べ床面積（非木造建物）は、約 17 億 4,000 万平米となっている。従って、同様にこれらの建物における清掃が全て外部委託されたとすると、潜在需要は 6 兆 1,800 億円（355,000 円/平米 x 17 億 4,000 万平米）いうことになる。（非住宅法人建物調査の対象となるのは、事務所、店舗、工場、倉庫、福利厚生施設、ホテル・旅館、文教用施設、ビル型駐車場、その他となっている）

一方で、同社事業を取り巻く市場環境は、イオングループの出店計画や M&A を含めた店舗展開に左右され、それによって市場シェアの拡大を図ることができる。従って、イオングループの M&A 戦略は、同社の成長スピードを加速し得る。

イオングループの業態別店舗数（国内外）

	2009年2月	2010年2月	2011年2月	2012年2月	2013年2月	2014年2月
GMS	603	601	590	590	604	617
スーパーマーケット	1,231	1,267	1,307	1,537	1,797	1,977
ディスカウントストア	41	52	72	105	332	353
ホームセンター	127	125	127	122	123	122
スーパーセンター	31	33	32	29	26	26
デパートメントストア	1	1	1	1	1	1
コンビニエンスストア	3,270	3,514	3,811	4,121	4,462	4,581
専門店	4,746	4,475	3,305	3,424	3,663	3,853
その他小売り	87	180	268	418	562	756
金融	395	386	401	460	528	641
サービス	1,621	1,549	1,410	1,383	1,401	1,519
合計	12,153	12,183	11,324	12,190	13,499	14,440
イオンモール	51	53	56	59	62	137
イオンタウン	42	44	45	107	115	122

出所：イオン（株）資料よりSR社作成

中国・韓国・アセアンにおける業態別店舗数

	2009年2月	2010年2月	2011年2月	2012年2月	2013年2月	2014年2月
GMS	42	46	52	54	61	69
スーパーマーケット	18	19	25	44	81	95
ディスカウントストア	-	-	-	-	22	23
コンビニエンスストア	-	-	-	2,033	2,294	2,370
専門店	-	-	-	37	55	61
その他小売り	18	21	24	27	29	29
金融	-	-	-	236	279	302
サービス	-	-	-	25	41	95
合計	78	86	101	2,456	2,862	3,044

出所：イオン（株）資料よりSR社作成

顧客

国内では、イオングループへの依存度が 70%弱、イオングループ内の顧客は、イオンリテール（株）、イオンモール（株）、マックスバリュ各社など。セグメント別では、イオングループの売上高は資材事業が 60%程度、それ以外の事業は 70%程度となっているもよう。取引が一番多い顧客はイオンリテール（株）で、売上高比率は 33.7%（2014 年 2 月期）を占める。

イオングループ外の顧客は、商業施設、オフィスビル・事務所、ホテル・宿泊施設、医療・福祉施設、学校施設、工場・作業場、倉庫・物流センター、パブリック施設、各種イベント、その他となっている。

総合FMS事業（2013年2月期、百万円）

	イオンリテール	セグメント売上高	比率
設備管理事業	12,642	42,050	30%
警備事業	15,129	31,805	48%
清掃事業	13,727	40,519	34%
建設事業	26,484	53,071	50%
資材事業	11,956	39,284	30%
自動販売機	5,609	31,200	18%
サポート事業	3,720	10,823	34%
合計	89,270	248,756	36%

出所：同社資料よりSR社作成

海外に関してはグループへの依存度を 4 割程度に抑えるためグループ以外の外部企業の開拓を進める計画である。

競合環境

同社は、売上高の 65%程度をイオングループに依存している。グループ内でのシェアは、イオンリテール（株）では 8 割程度、イオンモール（株）では 6 割程度、マックスバリュ各社では 6～7 割となっているもよう。

警備事業では、セコム（株）や綜合警備保障（株）などの大手企業が競合先となる。設備管理事業ではアズビル（株）（東証 1 部 6845）、日本管財（株）、（株）東急コミュニティーなどが競合となっている。清掃事業では大手業者は存在せず、地場の中堅・零細事業者との競合となる。建設施工事業では環境ソリューション関連ではアズビル（株）省エネ関連では、（株）NTT ファシリティーズ、（株）日立製作所（東証 1 部 6501）などが挙げられる。

参入障壁

中小の施設管理業務における参入障壁は低い。一方で、大規模商業施設における参入障壁は業務も複雑となるため高くなる。

清掃事業など個々の事業では参入障壁が低いと思われる事業はあるが、FMS 事業者としてはワンストップサービスの提供といった総合力が重要となり、高い総合力を有する新規参入者が出現する可能性は低いと SR 社では考える。

また同社は、先述の通りイオングループ内では高いシェアを誇っており、このシェアが新規参入業者によって脅かされるリスクは低いといえる。グループ内企業ということもあるが、同社はグループ内の施設の特徴（仕様が標準化）やグループのビジネス慣習などを熟知している。

経営戦略

同社は、イオングループの成長への投資戦略（新規出店、海外展開等）を原動力として、イオングループ外での成長を目指している。

また、同社は、先述の通り M&A によって成長を加速してきた。今後も同社にとって M&A は重要な選択肢の一つであり、FMS 事業者としての総合力を高めるため、警送事業、環境事業、BPO 事業といった主要事業の強化に加え、人口の都市シフト、シニアシフトといった、ビジネスチャンスを捉えるため、複数の分野の事業開発を検討している。

2017 年 2 月期を最終年度とする中期計画の概要については「中長期戦略」の項目を参照されたい。2014 年 2 月期で終了した中期計画では、3 つのマーケットをターゲットにビジネスの強化・拡大を図った。以下に概略を示す。

1 つめは、省エネ機器の販売・設置といった「環境負荷低減マーケット」、2 つめは都市部における小型商業施設の出店増加と生活者のライフスタイルの変化を踏まえた「大都市圏マーケット」、そして 3 つめが、経済成長が著しく総合 FMS のビジネスチャンスが見込まれる「アジアマーケット」である（アジアマーケットについては「中長期戦略」の項目を参照）。

大都市圏マーケット

少子高齢化や都市部へのシフトといった国内の人口動態の変化に対し、多くの企業が新たなビジネスの拡大に向けた準備を進めている。特に今後大都市圏を中心に小型の商業施設等（イオングループでは、まいばすけっと等）の増加が予想される中、2011 年 5 月に連結子会社化したエイ・ジー・サービス（株）を中心に中小規模のビル等を対象に、BEMS の導入提案を推進している。小型店の遠隔監視モデル（故障予知、事例：冷ケース温度の異常発生予知）を構築し、非常駐型小型店ビジネスモデルを確立した。

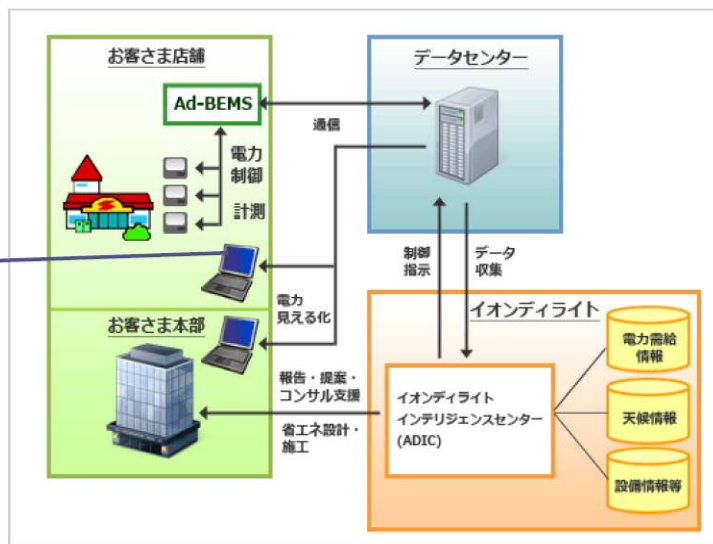
また、2011 年 4 月に連結子会社化した（株）カジタクの家事支援サービスの強みを活かすべく、2012 年 12 月には、A ライフサポート（株）を設立しマンション管理市場へ参入した。高齢化とともに都市回帰によって需要が高まるマンション事業の強化にも注力する。

環境負荷低減マーケット

環境負荷低減に向けた社会的ニーズが高まりを見せる中、環境分野の強化に取り組んでおり、引き続き LED をはじめとした環境商材の販売・設置を進めていく。また、これまでの取り組みを通じて得た各企業のビジネスへの理解や、顧客の建物を管理する立場での経験・ノウハウをもとに、国内 6 万棟以上のビルに BEMS（ビルエネルギーマネジメントシステム)を導入する経済産業省によるプロジェクト「BEMS アグリゲータ」の認定など、同社独自の環境ソリューションを提案していく計画である。

BEMS アグリゲーター事業

BEMS は業務用ビルや工場、地域冷暖房といったエネルギー設備全体の省エネ監視・省エネ制御を自動化・一元化するシステムである。これにより建物内のエネルギー使用状況や設備機器の運転状況を一元的に把握し、その時々の需要予測に基づいた最適な運転計画を迅速に立案・実行でき、きめ細かな監視制御によって、人手をかけることなく建物全体のエネルギー消費を最小化できる。また BEMS は、監視・制御サーバーを中核としたネットワークによって自動制御をし、LAN による公衆回線によって離れたところにある工場、支社などの遠隔監視も可能にさせる有効なツールとなる。遠隔監視（エリア管理）により、例えば食品設備の一元管理*（冷媒ガス抑制管理)、人材の効率化が可能となる。

> 食品設備の一元管理：食品設備が排出する冷媒ガスが地球温暖化に影響するため、経済産業省が流通業者へ管理体制の強化を目的に 2015 年を目途に法制化を検討している課題である。
>
> 管理対象により HEMS、BEMS、FEMS、CEMS という名前がそれぞれ付けられており、HEMS（Home）は住宅向け、BEMS（Building）は商用ビル向け、FEMS（Factory）は工場向け、CEMS（Cluster/Community）はこれらを含んだ地域全体向けとなる。

*Adはイオンデライトの略
出所：会社資料をもとにSR社作成

同社ではこうした省エネ、エネルギーマネジメント（BEMS）および「イオンディライトコート」や、「循環式節水型樹脂製小便器」といった環境商材を梃子に新規顧客を開拓することで、ホテルや病院、介護施設といった、省エネ・環境意識が高い市場を開拓していく狙いである。また、これらのビジネスから、清掃や警備にも展開していくという戦略をとっている。長期的には、介護施設や病院の 10%程度のシェアを目指していきたいとしている。 同時に病院

清掃においては、特殊な清掃技術が必要となるため、バクテリアコントロールなどの新清掃手法の開発を進めている。

この他、イオングループが 2012 年 8 月に発表したイオンのエコプロジェクトに、エネルギー省エネ対策の中核的な役割を果たしていく予定であり、その一環として WAON*に認証機能を搭載した独自の EV（電気自動車）充電器の開発を進めている。認証機能を持たせることにより、従来マニュアルで行っていた本人認証を簡易化するとともに、顧客情報（顧客居住地等）や店舗での購買履歴、洗車・充電履歴をマーケティング活用し、将来的にはカーコンシェルジュサービスにまで活かしていく計画である。

WAON（ワオン）：イオンリテールが発行する IC カード型前払い式電子マネー。

出所：会社HPより

過去の業績

概略

2014年2月期通期決算実績

2014年4月8日、同社は2014年2月期通期決算を発表した。

2014年2月期は4期連続の増収、10期連続の増益を達成した。売上高以下の数値は下記の通り。

売上高	257,243百万円	（前年同期比3.4%増）
営業利益	15,115百万円	（同8.7%増）
経常利益	15,092百万円	（同8.6%増）
当期利益	8,161百万円	（同8.7%増）

全体感

「大都市圏」、「環境負荷減」、「アジア」の3つの市場・事業領域を主要なターゲットとして定め、サービスメニューの拡充や新規事業の立ち上げを行った。その結果、都市部におけるライフスタイルの多様化に対応した家事代行サービスや、出店が加速する小型商業施設向けの施設管理、さらにＢＰＯ（ビジネスプロセスアウトソーシング）といった企業の管理業務のサポートまで、幅広く業容を拡大した。

セグメント別の概況は以下の通りとなる。

設備管理事業

売上高　43,458百万円　(前年同期比3.3%増)

空調の制御機能に加え、冷凍冷蔵設備を制御する機能を追加するなど、顧客ニーズに合わせた機器の開発により400件以上のBEMS機器を導入した。また、業種別、地域別のエネルギー使用量のデータを蓄積し、独自のエネルギー管理支援サービスの構築を推進した。

警備事業

売上高　34,242百万円　(前年同期比7.37%増)

新規受託に加えて、アテンダーサービスを17店舗に導入した。同サービスは中国北京市、青島市などでも展開し、高い評価を得ている。また、人的警備と先端機器を組み合わせたセキュリティシステム（コックピット化）の採用に向けて取り組んでおり、今後は採用案件をベースにコックピット化の標準仕様を策定し、提案活動を加速化するとしている。

清掃事業

売上高　42,320 百万円　 (前年同期比 4.4%増)

床用ワックスの剥離作業を不要にする同社オリジナルのコーティング剤を 121 物件に導入した。また、委託先集約により同社が持つ清掃ノウハウを水平展開することにより業務品質の標準化、生産性の向上を進めた。

建設施工事業

売上高　45,630 百万円　 (前年同期比 14.0%減)

LED 工事は、前期に集中したイオングループ向けが一段落したことなども影響し、前年を下回る結果となった（イオングループ向け LED 工事売上高 15,640 百万円（前期は 26,597 百万円））。一方、各店舗の維持・計画修繕工事についてはイオングループ内を中心に堅調に受託することができた。

資材関連事業

売上高　44,543 百万円　 (前年同期比 13.4%増)

関東地方を中心に小型商業施設をチェーン展開する顧客店舗と包装資材や衛生資材等の新規取引を開始した。また生鮮食品や総菜で使用するトレー等フードパックについては、需要集約を推進した結果、売上高が前期比 37.1%増の 8,922 百万円と大きく伸長した。

自動販売機事業

売上高　33,329 百万円　 (前年同期比 6.8%増)

電子マネー対応型や低価格自動販売機による新規設置先の開発に加え、（株）山陽マルナカ、イオンモール新店への新規設置により、飲料自動販売機管理台数は 4,800 台の純増となった。

サポート事業

売上高　13,551 百万円　 (前年同期比 25.2%増)

シニアシフトや都市部におけるライフスタイルの多様化に対応した生活支援（家事代行）サービスの売上高が前期比 50.9%増と大きく拡大し、同セグメントの売上高及び収益性の向上に寄与した。同社グループの（株）カジタクが展開する家事代行サービスをパッケージ化した「家事玄人（カジクラウド）」は販売チャネルを拡大し、前年（約 5 万個）を上回る約 12 万個を販売した。2013 年 2 月期第 2 四半期以降に連結対象となったグループ会社各社の業績が寄与し、サポート事業は大きく成長した。

また、決算発表と同日に新中期経営計画（2015 年 2 月期～2017 年 2 月期）が発表された。1) 総合 FMS・競争優位性の確立（衛生清掃事業の強化、エネルギーソリューション事業の強化)、2) アジア市場の開拓、3) 組織基盤の構築（組織再編、人材育成、IT 投資）が中期計画の骨子となる。定量目標として以下が示された。

2014 年 2 月期　売上高 2,572 億円　　営業利益 151 億円　　当期利益 81.6 億円

2015 年 2 月期　売上高 2,700 億円　　　営業利益 160 億円　　　当期利益　86 億円
2017 年 2 月期　売上高 3,300 億円以上　営業利益 210 億円以上　当期利益 110 億円以上
（2017 年 2 月期売上高のイオングループ外比率 35%、海外比率 10%）

2013 年 2 月期通期実績

2013 年 2 月期の連結売上高は、2,489 億円（前年比 13.2%増）となった。セグメント別には、設備管理事業は売上高 421 億円（前年比 0.2%減）とほぼ前年並みで着地した。警備事業は売上高 318 億円（前年比 1.3%減）、清掃事業は新たに開発した同社オリジナルのコーティング剤「イオンディライトコート」の導入により新規受託の増加を図り、売上高 405 億円（前年比 1.7%増）となった。また、90%節水型で樹脂製の特徴がある「循環式小便器」を開発し、新たな付加価値の提供に向けた取り組みを強化している。

建設施工事業は、イオングループを中心とした LED 販売工事（前年 74 億円→2013 年 2 月期 260 億円）などの省エネ関連工事や修繕工事の需要を取り込み、売上高は 531 億円（前年比 86.1%増）と大幅増収、資材関連事業においてはイオングループに向けた包装資材の需要集約を推進した結果、売上高 393 億円（前年比 7.0%増）と増収を果たした。自動販売機事業は、売上高 312 億円（前年比 3.2%減）となり前年を下回った。一方、サポート事業では、グループ企業の（株）カジタクとのシナジーを生かした営業活動が奏功し、売上高 108 億円（前年比 35.6%増）と大幅増収となった。

また、新規受託としては、プロ野球のスタジアムや大手外資系銀行の国内施設、リゾートホテル、国内大手保険会社などへ新たにサービスを提供することになったもようである。

売上総利益は LED の販売工事などの貢献により 302 億円（前年比 5.6%増）となるが、LED 工事の原価率（工事単価が想定以上に上昇）低下によりセールスミックスとしては低下し、売上総利益率は 12.1%（前年 13.0%）と若干ながら前年を下回った。

中国・アセアン市場の開拓や、環境・設備分野の人員増強など成長分野への先行投資を積極的に行ったため、販売管理費は 163 億円（前年比 9.8%増）へと増加した。

結果、2013 年 2 月期の連結営業利益は、139 億円（前年比 1.1%増）となった、セグメント別で営業増益に貢献したのは、LED 工事が堅調に推移した建設施工事業（22 億円、前年比 14.1%増）、資材関連事業（15 億円、前年比 18.5%増）、サポート事業（5 億円、同 223.1%増）が挙げられる。

2013 年 2 月期の連結当期純利益は、特別損失が 0.5 億円（前年は、震災による影響などで 9

億円）へと減少し、75 億円（前年比 8.6%増）となった。

2013 年 2 月期は、M&A により新規サービスの拡充を図り、（株）ジェネラル・サービシーズの子会社化、中国（杭州）に営業拠点となる新会社を設立、イオンコンパス（株）の子会社化を行った（全て 2012 年 10 月）。

損益計算書

（百万円）	FY02/08 連結	FY02/09 連結	FY02/10 連結	FY02/11 連結	FY02/12 連結	FY02/13 連結	FY02/14 連結	FY02/15 連結
売上高	**137,519**	**145,690**	**140,299**	**170,905**	**219,797**	**248,876**	**257,243**	**266,705**
設備管理事業	40,202	42,253	41,666	40,019	42,147	42,050	43,458	45,839
警備事業	35,848	36,670	34,281	32,088	32,235	31,805	34,242	36,622
清掃事業	41,098	42,403	45,050	41,142	39,852	40,519	42,320	44,287
建設施工事業	16,777	18,515	13,889	16,420	28,513	53,071	45,630	41,972
資材関連事業		-	-	18,718	36,730	39,284	44,543	47,618
自動販売機事業		-	-	17,188	32,280	31,200	33,329	34,825
サポート事業		5,846	5,412	5,271	7,980	10,823	13,551	15,522
その他	3,591	-	-	56	57	119	167	17
YoY	**23.7%**	**5.9%**	**-3.7%**	**21.8%**	**28.6%**	**13.2%**	**3.4%**	**3.7%**
設備管理事業		5.1%	-1.4%	-4.0%	5.3%	-0.2%	3.3%	5.5%
警備事業		2.3%	-6.5%	-6.4%	0.5%	-1.3%	7.7%	7.0%
清掃事業		3.2%	6.2%	-8.7%	-3.1%	1.7%	4.4%	4.6%
建設施工事業		-	-	18.2%	73.6%	86.1%	-14.0%	-8.0%
資材関連事業		-	-	-	96.2%	7.0%	13.4%	6.9%
自動販売機事業		-	-	-	87.8%	-3.3%	6.8%	4.5%
サポート事業		-	-	-	51.4%	35.6%	25.2%	14.5%
その他		-100.0%	#DIV/0!	-	1.8%	108.8%	40.3%	-89.8%
売上原価	118,692	124,735	119,180	146,916	191,166	218,648	223,528	231,588
売上総利益	**18,827**	**20,955**	**21,118**	**23,989**	**28,631**	**30,227**	**33,714**	**35,117**
YoY	18.1%	11.3%	0.8%	13.6%	19.4%	5.6%	11.5%	4.2%
利益率	13.7%	14.4%	15.1%	14.0%	13.0%	12.1%	13.1%	13.2%
販売費及び一般管理費	10,496	11,008	11,148	11,957	14,868	16,326	18,599	19,256
販管費比率	7.6%	7.6%	7.9%	7.0%	6.8%	6.6%	7.2%	7.2%
営業利益	**8,330**	**9,946**	**9,970**	**12,031**	**13,762**	**13,901**	**15,115**	**15,861**
YoY	49.4%	19.4%	0.2%	20.7%	14.4%	1.0%	8.7%	4.9%
利益率	6.1%	6.8%	7.1%	7.0%	6.3%	5.6%	5.9%	5.9%
営業外損益		-134	-58	58	22	-9	-23	82
経常利益	**8,186**	**9,812**	**9,912**	**12,089**	**13,784**	**13,892**	**15,092**	**15,943**
YoY	49.2%	19.9%	1.0%	22.0%	14.0%	0.8%	8.6%	5.6%
利益率	6.0%	6.7%	7.1%	7.1%	6.3%	5.6%	5.9%	6.0%
特別損益		-830	223	-980	-807	27	-501	-342
税率	45.8%	44.8%	45.6%	41.5%	45.7%	45.3%	42.4%	42.8%
当期純利益	**4,379**	**4,876**	**5,466**	**6,495**	**6,912**	**7,509**	**8,161**	**8,725**
YoY	46.1%	11.3%	12.1%	18.8%	6.4%	8.6%	8.7%	6.9%
利益率	3.2%	3.3%	3.9%	3.8%	3.1%	3.0%	3.2%	3.3%

出所：会社資料よりSR作成

注：2010年2月期までは、技術研修事業、人材派遣事業及び文書管理事業等は、「その他の事業」に含めていたが、2010年9月におけるチェルト（株）との合併に伴い、2011年2月期より「サポート事業」として区分表示することに変更

注：チェルト（株）が営んでいた間接材の購買代行や資材等の調達を行う「資材関連事業」と飲料自動販売機などの運営を行う「自動販売機事業」が、新たに事業に追加

過去の会社予想と実績の差異

期初会社予想と実績 （百万円）	FY2/09 連結	FY2/10 連結	FY2/11 連結	FY2/12 連結	FY2/13 連結	FY2/14 連結
売上高（期初予想）	145,000	150,000	181,000	213,000	260,000	260,000
売上高（実績）	145,690	140,299	170,905	219,797	248,876	257,243
期初会予と実績の格差	**0.5%**	**-6.5%**	**-5.6%**	**3.2%**	**-4.3%**	**-1.1%**
営業利益（期初予想）	9,100	10,100	12,050	14,300	16,600	15,500
営業利益（実績）	9,946	9,970	12,031	13,762	13,901	15,115
期初会予と実績の格差	**9.3%**	**-1.3%**	**-0.2%**	**-3.8%**	**-16.3%**	**-2.5%**
経常利益（期初予想）	9,000	9,900	12,105	14,300	16,600	15,500
経常利益（実績）	9,812	9,912	12,089	13,784	13,892	15,092
期初会予と実績の格差	**9.0%**	**0.1%**	**-0.1%**	**-3.6%**	**-16.3%**	**-2.6%**
当期利益（期初予想）	4,600	5,200	6,470	7,600	8,700	8,300
当期利益（実績）	4,876	5,466	6,495	6,912	7,509	8,161
期初会予と実績の格差	**6.0%**	**5.1%**	**0.4%**	**-9.1%**	**-13.7%**	**-1.7%**

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

同社は、ストック型のビジネス形態で、売上の約 7 割をグループ内で占めていることから（解約リスクが低く）収入が安定しており、実績と期初予想との乖離は大きくない。

しかしながら、2013 年 2 月期に限っては、未達幅が比較的大きいものとなった。これは期初見通しには、M&A を見込んでいたが、買収した企業の利益貢献度が初年度は低かったことが影響している。

貸借対照表

（百万円）	FY02/09	FY02/10	FY02/11	FY02/12	FY02/13	FY02/14	FY02/15
資産							
現金・預金	6,991	7,964	13,098	9,707	10,014	12,565	15,580
売掛金	18,025	16,284	28,246	31,240	44,673	37,420	40,055
貸倒引当金	-188	-122	-226	-657	-144	-290	-168
たな卸資産	28	20	1,476	1,527	2,237	2,504	3,381
関係会社消費寄託金	2,500	3,000	18,920	27,320	18,020	32,420	41,326
その他	2,794	2,880	3,010	3,349	4,523	5,728	4,303
流動資産合計	**30,150**	**30,026**	**64,524**	**72,486**	**79,323**	**90,347**	**104,477**
建物	762	1,185	1,234	1,217	1,089	1,046	1,009
エリア管理設備機器	343	305	265	246	274	238	211
工具、器具及び備品	-	-	1,791	1,918	2,079	2,487	2,516
土地	475	284	284	284	282	278	278
建設仮勘定	13	15	-	-	-	-	
その他の固定資産	1,009	952	182	108	72	209	345
有形固定資産合計	**2,602**	**2,741**	**3,756**	**3,773**	**3,796**	**4,258**	**4,361**
のれん	11,974	11,295	10,546	11,249	10,801	10,078	9,069
その他	649	629	1,031	1,023	1,520	1,609	1,867
無形固定資産合計	**12,623**	**11,924**	**11,577**	**12,272**	**12,321**	**11,687**	**10,937**
投資有価証券	1,730	2,050	2,983	2,577	2,973	3,897	3,768
繰延税金資産	534	289	278	406	288	254	284
その他	1,566	1,779	1,701	1,517	2,196	1,877	2,750
貸倒引当金	-172	-141	-196	-224	-200	-199	-535
投資その他の資産合計	**3,658**	**3,977**	**4,766**	**4,276**	**5,257**	**5,829**	**6,268**
固定資産合計	**18,885**	**18,644**	**20,100**	**20,322**	**21,375**	**21,775**	**21,567**
資産合計	**49,035**	**48,670**	**84,624**	**92,809**	**100,699**	**112,122**	**126,044**
負債							
買掛金	10,551	8,974	22,424	23,720	24,544	26,701	30,902
短期有利子負債	1,688	80	49	41	10	5	
その他	7,892	7,227	8,251	9,882	10,401	12,600	15,738
流動負債合計	**20,131**	**16,281**	**30,724**	**33,643**	**34,955**	**39,306**	**46,640**
長期有利子負債	56	31	6	15	5	-	
その他	768	993	1,006	968	1,190	1,500	1,908
固定負債合計	**824**	**1,024**	**1,012**	**983**	**1,195**	**1,500**	**1,908**
負債合計	**20,956**	**17,306**	**31,737**	**34,626**	**36,151**	**40,806**	**48,549**
資本金	3,238	3,238	3,238	3,238	3,238	3,238	3,238
資本剰余金	2,963	2,964	18,741	18,753	18,770	18,818	18,850
利益剰余金	20,852	25,366	30,575	35,285	40,539	46,235	52,388
自己株式	-461	-461	-461	-460	-458	-449	-443
その他の包括利益等	-42	145	645	647	992	1,711	1,373
新株予約券	72	110	149	173	205	165	166
少数株主持分	1,456	-	-	545	1,260	1,597	1,922
純資産合計	**28,079**	**31,364**	**52,887**	**58,182**	**64,547**	**71,316**	**77,495**
運転資金	7,502	7,330	7,298	9,047	22,366	13,223	12,534
有利子負債合計	1,744	111	55	56	15	5	-
ネット・キャッシュ	7,747	10,853	31,963	36,971	28,019	44,980	56,906
自己資本比率	54.1%	64.2%	62.3%	61.9%	62.6%	62.0%	59.8%

出所：会社資料よりSR作成

注：2009年2月期における将来債権流動化による資金調達額15億円は短期有利子負債として記載

資産

同社の資産では、売掛金、関係会社消費寄託金（イオンクレジットサービス（株）へ寄託）、現預金を中心とした流動資産が約 8 割を占める（2014 年 2 月期）。売掛金（受取手形含む）の多くは、イオンリテール（株）との取引で、2013 年 2 月期は約 200 億円となっていた。また、投資その他資産の投資有価証券の中には、イオンモール（株）、イオン九州（株）、イオンファンタジー（株）やマックスバリュ各社などのイオングループ企業の株式が過半を占めている。その他の特徴として、積極的な M&A を実施していたことから、のれん（100 億円）が総資産の 9%を占める（2014 年 2 月期）。

2011 年 2 月期にはチェルト（株）との合併に伴い、引継いだ総資産が 315 億円、総負債は 153 億円であったため、資産および負債が膨らんだ。

負債

有利子負債は長期・短期ともに数千万円程度で、ほぼ無借金経営となっている。現預金が厚いため、ネットキャッシュの状況にある。買掛金（電子記録債務含む）が負債の大部分を占める（2013 年 2 月期、約 68%）が、買掛金の相手先は分散されており、最も大きい相手先で、10 億円程度（(株）ジャパンビバレッジホールディングス）となっている。

自己資本

同社の自己資本比率は、2007 年 2 月期の 39.9%から、2010 年 2 月期には、64.2%と大きく上昇している。ROE が高水準で推移し資本を積み上げてきたことが主な要因である。一方、2011 年 2 月期以降は、負債比率の高い企業を M&A により取り込んだため、その上昇が鈍化した。

配当政策

同社は、株主配当について業績に対応した配当を行うとともに、安定的配当の維持・継続を基本方針としている。連結配当性向を重要な指標と位置づけ、純資産配当率を勘案しながら、連結配当性向 20%以上を目標としている。2014 年 2 月期の配当性向 30.9%、2015 年 2 月期は 30.5%を予定している。

キャッシュフロー計算書

（百万円）	FY02/09	FY02/10	FY02/11	FY02/12	FY02/13	FY02/14	FY02/15
営業活動によるキャッシュフロー (1)	6,668	7,031	6,808	9,639	-4,358	21,359	17,234
投資活動によるキャッシュフロー(2)	-2,087	-1,966	-3,000	-10,051	7,086	-16,632	-11,365
FCF (1+2)	**4,581**	**5,065**	**3,808**	**-412**	**2,728**	**4,727**	**5,869**
財務活動によるキャッシュフロー	-5,255	-4,169	-1,321	-2,722	-2,257	-2,475	-2,594
減価償却費及びのれん償却費 (A)	1,495	1,593	1,787	2,345	2,237	2,432	2,466
設備投資 (B)	-707	-912	-792	-1,184	-1,607	-1,999	-1,903
運転資金増減 (C)	108	-172	-32	1,749	13,319	-9,143	-689
単純FCF (NI+A+B-C)	**5,556**	**6,319**	**7,522**	**6,324**	**-5,180**	**17,737**	**9,977**

出所：会社資料よりSR作成

営業活動によるキャッシュフロー

同社の営業キャッシュフローは、税金等調整前当期純利益、減価償却費及びのれん償却費が主な構成要因となる。ストック型ビジネスが多いことから、比較的変動も小さい。ただし、2013年2月期においては、イオングループ向けのLED販売工事の伸長に伴い、売掛債権が増加し営業キャッシュフローは44億円の減少となった。

投資活動によるキャッシュフロー

投資活動によるキャッシュフローは、M&Aによる支出が大きい。また、関係会社消費寄託金の増減によっても大きく左右されるが、関係会社消費寄託金の増減は営業キャッシュフローの補完的側面が強い。

財務活動によるキャッシュフロー

同社の財務活動によるキャッシュフローは配当金の支払額などに限られる。同社は、現預金が潤沢で有利子負債がないために、ファイナンス需要が小さい。ただし、2009年2月期以前は、将来債権流動化による資金調達の債務が存在していたため、その返済による支出が発生していた。

キャッシュ･コンバージョン･サイクル	FY02/09	FY02/10	FY02/11	FY02/12	FY02/13	FY02/14	FY02/15
売掛金回転率	8.2	8.2	7.7	7.4	6.6	6.3	6.9
売掛金回転率日数	**44.7**	**44.6**	**47.6**	**49.4**	**55.7**	**58.2**	**53.0**
在庫回転率	6,565.0	4,965.8	196.4	127.3	116.2	94.3	78.7
在庫回転率日数	**0.1**	**0.1**	**1.9**	**2.9**	**3.1**	**3.9**	**4.6**
買掛金回転率	12.0	12.2	9.4	8.3	9.1	8.7	8.0
買掛金回転率日数	**30.5**	**29.9**	**39.0**	**44.1**	**40.3**	**41.8**	**45.4**
キャッシュ･サイクル（日）	**14.3**	**14.8**	**10.4**	**8.2**	**18.5**	**20.3**	**12.3**

出所：会社資料よりSR作成

同社は2010年9月に、バックオフィスサポート事業を営むチェルト（株）と経営統合したことにより、棚卸資産が生じ、在庫回転率が低下した。（株）チェルトは、総務や資材の調達・管理などの補助及び、飲料自動販売機を中心としたリフレッシュ空間の創造を行う企業であった。

売掛金回転日数が買掛金（支払手形、電子記録債務含む）回転日数に比べやや長く、ビジネ

スの拡大局面では短期的には運転資金は増加し営業キャッシュフローはやや鈍化することとなる。売掛金の相手先はイオングループが中心で回収期日が比較的長い売掛債権が多いもよう。買掛金の相手先はショッピングバックや、警備委託先会社から飲料メーカーに至る様々な業種の同社サプライヤーとなっている。2013 年 2 月期以降はイオングループ向けの LED 販売工事の伸長に伴い売掛金が増加したことから、キャッシュサイクルが長期化している。

その他情報

沿革

ジャパンメンテナンス

1972 年、（株）ニチイ（（株）マイカル（2011 年 3 月にイオンリテール（株）に吸収）の 1996 年までの社名）が、自社店舗のメンテナンスを行う会社として、（株）ニチイメンテナンスを大阪市東区に設立しスタートする。当時発生したビル火災を機に、日本国内全体でビルの管理事業の重要性が認識され、ビルの法整備が厳格化されて、ビル管理事業という市場が形成されていった。1976 年、商号を（株）ジャパンメンテナンスに変更した。（株）ジャパンメンテナンスは、1995 年に大阪証券取引所二部に上場を果たし、1999 年には東京証券取引所二部へ、2000 年には同一部へ上場した。

イオンテクノサービス

（株）イオンテクノサービスは、1987 年、ジャスコ興産（株）（現イオンモール（株））のビルメンテナンス事業部が独立し、ジャスコ等の商業施設からのビルメンテナンス事業受注を目的として、（株）ジャスコメンテナンスが設立。1997 年に商号を（株）ジャスコメンテナンスから（株）イオンテクノサービスに変更した。1990 年代に入り、イオングループがショッピングセンターを建設し、設備・清掃・警備のトータルメンテナンスを受注。設立以前に開業したイオングループの商業施設については、他社が受注していた管理業務を切り替えるなどで全国的に業務を拡大した。

合併

（株）マイカルは、2001 年に経営破綻し会社更生法の適用を受け、イオン（株）の支援により再建されることになる。（株）マイカルは 2003 年にイオン（株）の完全子会社となり、（株）マイカルの子会社であった（株）ジャパンメンテナンスと（株）イオンテクノサービスとが 2006 年に合併し、当時から上場会社であった（株）ジャパンメンテナンスを存続会社とし、商号を現在のイオンディライト（株）に変更した。2006 年当時の売上高は（株）ジャパンメンテナンスで 600 億円程度（4 割がマイカルグループ、6 割がグループ外）、（株）イオンテクノサービスで 500 億円程度（ほぼイオングループ向け）となっていた。

イオンディライト時代

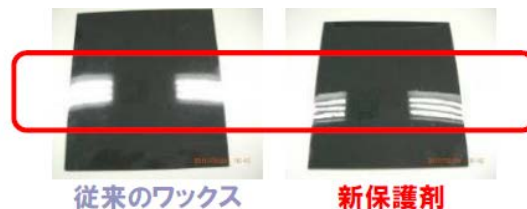
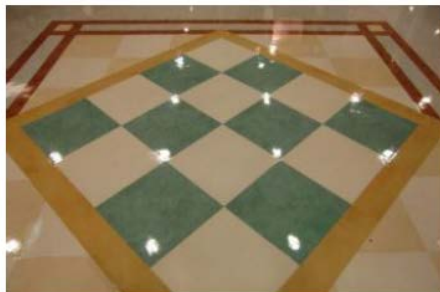
グループ外向けが 6 割の（株）ジャパンメンテナンスと、イオングループ向けのみの（株）イオンテクノサービスとの合併当時は営業に対する温度差もあったようであるが、徐々に官公庁やイオングループ外のビルメンテナンス事業も受注していく。チェルト（株）をはじめ、多くの M&A を重ね、事業を拡大させている。

ニュース&トピックス

同社では「トイレ革命」をスローガンに 2012 年 2 月期より「循環式節水型樹脂製小便器」の開発を実施している。循環式節水型樹脂製小便器の導入で、製造時の CO2 を 1/4 まで削減し、排水時に約 90%節水できる。同社のシミュレーションによると、1 日の使用人数が 500 人の駅の場合、水道料金が 1 台あたり年間約 16 万円（500 人 x 1.8ℓ x 365 日 x 0.55 円 x90%）の節約になるという（上下水道 550 円/1,000ℓ、旧式トイレでは 1 回あたり 1.8ℓ の水を使用する前提）。この小便器を 1 台 12 万円で販売する計画であり、費用対効果からすれば需要は大きいと SR 社では考える。

また、樹脂製であることで、容易なメンテナンス（従来の約 60kg と比べ約 5kg と軽量で頑丈）と多様な色彩対応が可能となっている。同社によると国内および中国では特許を取得済みであり、2014 年 2 月期下期には量産体制を整え、2014 年 2 月期には 1,500 台の販売で売上高 1.8 億円を目指していた。しかしながら、店舗における実証実験の結果、改善の必要性が明らかになり、実証実験は続けられているものの、本格展開には至っていない。

出所：会社資料よりSR社作成

さらに同社は、「イオンディライトコート」と呼ばれる、従来の樹脂ワックスに代わる水性コーティング剤を開発した。有機溶剤を使用せず高光沢、剥離不要を実現、開発中の AD（AEON Delight）ハードコート*はバフ作業（研磨作業）が不要となる。

出所：会社資料をもとにSR社作成

ハードコーティング：製品の表面をキズや汚れから守る目的で、表面に皮膜を被せること。

2013年11月

2013年11月28日、同社は、静岡県菊川市にてメガソーラーの設置運営による売電事業を開始すると発表した。

同社は、（株）リサイクルワン、他数社による共同出資にて（株）菊川石山ソーラー、及び（株）菊川堀之内谷ソーラーを設立する。今回建設の発電設備は、それぞれ9.4メガワット、7.5メガワット、想定年間発電量は2,084万キロワット時となり、一般家庭の約5,000世帯の年間使用電力量に相当するとしている。2013年12月着工、2015年2月より売電事業を開始する予定である。

大株主

2014年2月末現在

大株主上位10名	所有株式数の割合
イオンリテール株式会社	42.94%
イオン株式会社	16.81%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	2.71%
Northern Trust Co. (AVFC) Re 10PCT Treaty Account	1.69%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口9）	1.69%
イオンディライト取引先持株会	1.53%
イオンディライト従業員持株会	1.15%
ビーエヌピー パリバ セック サービス ルクセンブルグ ジャスデック アバディーン グローバル クライアント アセッツ	1.10%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口）	0.95%
資産管理サービス信託銀行（年金信託口）	0.95%

出所：会社データよりSR社作成

同社は、イオンリテール（株）およびイオン（株）などのイオングループが6割超の株式を保有する大株主となっている。

トップマネジメント

同社の代表取締役社長である中山一平氏（1954年生まれ）は、1971年ジャスコ（株）に入社する。ストアオペレーションを経験したあと、関連会社のマネジメントや、人事部において能力開発などに携わり、1985年労働省（現厚生労働省）に出向する。イオン（株）に戻った後も、人事企画の設計など主に人事畑を歩む。タルボット社の立ち上げに関わるなどの経験を積み、2002年に（株）イオンテクノサービスの取締役に就任、2006年に常務取締役に就任。同年、（株）ジャパンメンテナンスと（株）イオンテクノサービスが合併し、イオンディライト（株）設立。同社取締役に就任。2012年副社長に就任。翌2013年より、代表取締役社長に就任した。

従業員

2014年2月末時点の同社連結ベースの従業員数は10,728名、臨時雇用者の年間平均雇用人員は5,671名。また、単体ベースでは従業員3,818名、臨時雇用者の年間平均人員は2,265名である。

2014年2月期の単体ベースの従業員の平均年齢、平均勤続年数、平均年間給与は以下の通りとなっている。

- 平均年齢：46.7歳
- 平均勤続年数：10.2年
- 平均年間給与：4,913千円

また、同社グループには、イオンディライト労働組合（組合員数2,850名）が組織され、イオングループ労働組合連合会及び UA ゼンセン同盟（生活・総合産業部会）に属している。尚、同社グループの組合はユニオンショップ制*となっている。

> ユニオンショップ制：採用時までに労働組合加入が義務付けられ、組合に加入しないあるいは脱退、もしくは除名されたら使用者は当該労働者を解雇する義務を負うという制度。雇い入れ時には組合員資格を問わないという点で、組合員のみの採用を義務付ける「クローズド・ショップ」とは異なる。これに対し、労働組合の加入を労働者の自由意思に任せるのが「オープン・ショップ」である。

IR活動

同社は、年2回（通期および中間決算）決算説明会を行っている。

ところで

CSR(Corporate Social Responsibility)情報

同社は、顧客の「環境価値」を創造し続けることを経営理念としながら、環境への取り組みを強化し、CSR 活動を展開している。

以下は、同社の環境への取り組みの事例である。

● 省エネ照明機器の提案
使用電力を大幅削減できる LED 照明をはじめとした、照明の省エネ化を提案している。室内をはじめ駐車場・看板など、場所や用途に応じた最適な照明を選定することで、顧客の CO2 排出量およびコスト削減の貢献に取り組んでいる。

● 環境に配慮した包装材の提案
焼却時に、植物の成長過程で取り込んだ二酸化炭素と同量の二酸化炭素を放出するため、大気中の総量が増えないバイオマス包装資材や環境に負荷の低い水性グラビア印刷など環境に配慮した包装材の提案を行っている。

● 環境に配慮した eco 自動販売機の導入
環境に配慮した省エネ対応自動販売機を導入しており、ヒートポンプ方式と LED 照明により、最大 45%の年間電気使用量を削減することができる。2008 年よりヒートポンプ方式、2011 年より LED 照明を搭載したタイプを導入している。

● イオン 1%クラブへの参加活動
イオン 1%クラブは、企業の業績に関わらず継続的に活動するためグループ企業各社が税引前利益の 1%を拠出し、「環境保全」「国際的な文化・人材交流」「地域の文化・社会の振興」「支援事業および寄付」を柱に事業を行っている。

● イオン環境財団を通じた植樹活動
2010 年度は中国・北京、2011・2012 年度はインドネシア・ジャカルタの植樹に参加した。2012 年度のジャカルタ植樹では、日本からの従業員ボランティアに加え、活動に賛同した取引先の参加も支援した。

● 毎月 11 日の「クリーンデー」
同社は、毎月 11 日を「クリーンデー」と定め、就業時間前に従業員それぞれが働いている就業先の周辺道路のクリーン活動を行っている。

また、同社は CSR 活動の一環として、下記の社会貢献にも取り組んでいる。

- 社会福祉施設でのボランティア

同社は、イオン社会福祉基金の制度を利用し、毎年、年に一度全国の各施設でボランティア活動を実施している。

- カゴ洗浄を授産施設に委託

店舗で使用された買い物カゴの洗浄を授産施設に委託している。また、店舗で使用された買い物カゴを全国 6 施設の授産施設内「洗浄センター」に配送し、洗浄装置でクリーニングと抗菌コーティングを行っている。

- ラオスに学校を建設（2008 年 6 月竣工）

同社は、イオンディライトグループとして募金活動を行い、イオン 1%クラブ、日本ユニセフを経てラオスに学校を 1 校建設・寄贈した。名前は「イオン グッジョ スクール」となる。

ちなみに、同社のシンボルマーク「グッジョくん」は、すべての人々を笑顔にすることを願う、イオンディライトのブランドシンボルである。名前の由来は、「Good Job！」から来ている。

企業概要

企業正式名称	本社所在地
イオンディライト株式会社	542-0081 大阪府大阪市中央区南船場 2-3-2 南船場ハートビル
代表電話番号	**上場市場**
06-6260-5621	東証 1 部
設立年月日	**上場年月日**
1972 年 11 月 16 日	1995 年 9 月 29 日
HP	**決算月**
http://www.aeondelight.co.jp/	2 月
IR コンタクト	**IR ページ**
	http://www.aeondelight.co.jp/ir/

会社概要

株式会社シェアードリサーチは今までにない画期的な形で日本企業の基本データや分析レポートのプラットフォーム提供を目指しています。さらに、徹底した分析のもとに顧客企業のレポートを掲載し随時更新しています。

SR社の現在のレポートカバレッジは次の通りです。

アートスパークホールディングス株式会社
あい ホールディングス株式会社
アクリーティブ株式会社
株式会社アクセル
アズビル株式会社
アズワン株式会社
アニコムホールディングス株式会社
株式会社アパマンショップホールディングス
アンジェスMG株式会社
アンリツ株式会社
イオンディライト株式会社
株式会社イエローハット
株式会社伊藤園
伊藤忠エネクス株式会社
株式会社インテリジェント　ウェイブ
株式会社インフォマート
株式会社VOYAGE GROUP
株式会社エス・エム・エス
SBSホールディングス株式会社
エヌ・ティ・ティ都市開発株式会社
エレコム株式会社
エン・ジャパン株式会社
株式会社オンワードホールディングス
株式会社ガリバーインターナショナル
キヤノンマーケティングジャパン株式会社
KLab株式会社
グランディハウス株式会社
株式会社クリーク・アンド・リバー社
ケネディクス株式会社
株式会社ゲームカード・ジョイコホールディングス
コムシスホールディングス株式会社
株式会社ザッパラス
サトーホールディングス株式会社
株式会社サニックス
株式会社サンリオ
Jトラスト株式会社
株式会社じげん
GCAサヴィアン株式会社
シップヘルスケアホールディングス株式会社
株式会社ジェイアイエヌ
ジャパンベストレスキューシステム株式会社
シンバイオ製薬株式会社
スター・マイカ株式会社
株式会社スリー･ディー･マトリックス
ソースネクスト株式会社
株式会社ダイセキ
株式会社髙島屋
タキヒヨー株式会社
株式会社多摩川ホールディングス
株式会社チヨダ
DIC株式会社
株式会社デジタルガレージ
株式会社TOKAIホールディングス
株式会社ドリームインキュベータ
株式会社ドンキホーテホールディングス
内外トランスライン株式会社
ナノキャリア株式会社
長瀬産業株式会社
日進工具株式会社
日本駐車場開発株式会社
日本エマージェンシーアシスタンス株式会社
株式会社ハーモニック・ドライブ・システムズ
伯東株式会社
株式会社ハーツユナイテッドグループ
株式会社ハピネット
ピジョン株式会社
フィールズ株式会社
株式会社フェローテック
フリービット株式会社
株式会社ベネフィット・ワン
株式会社ベリテ
株式会社ベルパーク
松井証券株式会社
株式会社マックハウス
株式会社 三城ホールディングス
株式会社ミライト・ホールディングス
株式会社メディネット
株式会社夢真ホールディングス
株式会社ラウンドワン
株式会社ラック
リゾートトラスト株式会社
株式会社良品計画
レーザーテック株式会社
株式会社ワイヤレスゲート

※投資運用先銘柄に関するレポートをご所望の場合は、弊社にレポート作成を委託するよう
各企業に働きかけることをお勧めいたします。また、弊社に直接レポート作成をご依頼頂くことも可能です。

ディスクレーマー

本レポートは、情報提供のみを目的としております。投資に関する意見や判断を提供するものでも、投資の勧誘や推奨を意図したものでもありません。SR Inc.は、本レポートに記載されたデータの信憑性や解釈については、明示された場合と黙示の場合の両方につき、一切の保証を行わないものとします。SR Inc.は本レポートの使用により発生した損害について一切の責任を負いません。
本レポートの著作権、ならびに本レポートとその他Shared Researchレポートの派生品の作成および利用についての権利は、SR Inc.に帰属します。本レポートは、個人目的の使用においては複製および修正が許されていますが、配布・転送その他の利用は本レポートの著作権侵害に該当し、固く禁じられています。
SR Inc.の役員および従業員は、SR Inc.の調査レポートで対象としている企業の発行する有価証券に関して何らかの取引を行っており、または将来行う可能性があります。そのため、SR Inc.の役員および従業員は、該当企業に対し、本レポートの客観性に影響を与えうる利害を有する可能性があることにご留意ください。

金融商品取引法に基づく表示

本レポートの対象となる企業への投資または同企業が発行する有価証券への投資についての判断につながる意見が本レポートに含まれている場合、その意見は、同企業からSR Inc.への対価の支払と引き換えに盛り込まれたものであるか、同企業とSR Inc.の間に存在する当該対価の受け取りについての約束に基づいたものです。

連絡先

http://www.sharedresearch.jp
Email: info@sharedresearch.jp

株式会社シェアードリサーチ
東京都文京区千駄木 3-31-12
電話番号　(03) 5834-8787